

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»

Факультет менеджменту та маркетингу

Кафедра економіки і підприємництва

«На правах рукопису»

УДК 339.56

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

_____ П.В.Круш _____
(підпис) (ініціали, прізвище)

“ ____ ” _____ 2018 р.

Магістерська дисертація

зі спеціальності 051 «Економіка»

зі спеціалізації «Економіка підприємства»

на тему: «Управління зовнішньоекономічною політикою підприємства з метою підвищення його ефективності»

Виконав: студент 2 курсу, групи УЕ-71мп

Бут Андрій Валерійович

(підпис)

Науковий керівник доц., к.е.н. Кириченко С.О.

Консультант

з економіко-математичного розділу доц., к.е.н. Кузьмінська Н.Л. _____

(підпис)

Консультант з нормоконтролю доц., к.е.н. Кривда О.В.

(підпис)

Рецензент доц., к.е.н. Єрешко Ю.О.

(підпис)

Засвідчую, що у цій магістерській
дисертації немає запозичень з праць
інших авторів без відповідних посилань.

Студент _____
(підпис)

Київ – 2018

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Факультет менеджменту та маркетингу

Кафедра економіки і підприємництва

Рівень вищої освіти – другий (магістерський) за освітньо-професійною
програмою

Спеціальність 051 «Економіка»

Спеціалізація «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ П.В. Круш _____
(підпис) (ініціали, прізвище)

«__» _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ
на магістерську дисертацію студента

Бута Андрія Валерійовича

1. Тема дисертації: «Управління зовнішньоекономічною політикою підприємства з метою підвищення його ефективності»

Науковий керівник дисертації: к.е.н., доц. Кириченко Сергій Олександрович,.

затверджені наказом по університету від 12.09. 2018р. №3506-с

2. Строк подання студентом дисертації 03.12.2018 р.

3. Об'єкт дослідження: процес управління зовнішньоекономічною політикою підприємства (на прикладі ТОВ «Шредер»).

4. Предмет дослідження: система теоретичних і практичних питань, які визначають організацію і управління зовнішньоекономічною політикою на підприємстві.

5. Перелік завдань, які потрібно розробити:

- Розкрити сутність, принципи та особливості управління зовнішньоекономічною політикою на підприємствах;
- дослідити підходи до оцінювання ефективності управління зовнішньоекономічною політикою на підприємстві;
- надати загальну організаційно-економічну характеристику досліджуваного підприємства «ТОВ Шредер»;
- проаналізувати фінансово-економічний стан підприємства «ТОВ Шредер»;
- здійснити оцінку ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства на основі імітаційного моделювання процесу управління

- проаналізувати особливості регулювання зовнішньоекономічною політикою в Україні та її вплив на управління зовнішньоекономічною політикою підприємств;
- обґрунтувати пропозиції щодо вдосконалення процесу управління зовнішньоекономічної політики підприємства;
- здійснити прогнозування тенденцій змін економічної ефективності зовнішньоекономічною політикою підприємства за умов запровадження розроблених заходів.

6. Орієнтовний перелік ілюстративного матеріалу таблиць і рисунків.

- 1) Загальна модель процесу управління зовнішньоекономічною політикою підприємства ;
- 2) Система показників ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємства;
- 3) Аналіз майнового стану ТОВ «Шредер» за період 2015-2017 рр.;
- 4) Аналіз рентабельності ТОВ «Шредер» за 2015–2017 рр.;
- 5) Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Шредер» за 2015-2017 рр.;
- 6) Динаміка надходжень та витрат від експорту, а також собівартості експортної продукції;
- 7) Ефективність експорту підприємства; рентабельність експорту підприємства;
- 8) Структурно-логічна модель організаційного механізму управління зовнішньоекономічною політикою підприємства;
- 9) Напрями вдосконалення управління зовнішньоекономічною політикою підприємства;
- 10) Розрахунок прогнозованих витрат на розробку та проведення основних заходів щодо удосконалення підприємства;
- 11) Розрахунок ефективності планових та прогнозних рекламних заходів підприємства ТОВ «Шредер» на зовнішніх ринках упродовж 2014-2019 рр.;
- 12) Порівняльна таблиця показників рентабельності ТОВ «Шредер» після

впровадження заходів.

7. Орієнтовний перелік публікацій:

- 1) Бут А. В. Кириченко С. О. Стимулюючі та дестимулюючі чинники впливу на ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства / XVI Міжнародна науково-практична конференція «Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки», 22.11.2017 р., КПІ ім. Ігоря Сікорського
- 2) But A. Fetures foreign-economic activity of domestic enterprises in Ukraine / S. Tulchynska, S. Kyrychenko, A. But // “Modern scientific research”: Proceedings of XVII International scientific conference. – Morrisville Mach 23, Lulu Press, 2018. P. 55-56.
- 3) Кириченко С. О., Бут А. В. Стратегічне управління зовнішньо-економічною діяльністю підприємства / Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні наукові дослідження на шляху до вдосконалення економічного потенціалу країни», 22.09. 2018. м. Дніпро.
- 4) Тульчинська С.О Заходи подолання проблем національних підприємств при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності / С.О. Тульчинська, С.О. Кириченко, А. В. Бут / Агросвіт. – № 24. – 2017. – С. 44-48.
- 5) Тульчинська С.О Перешкоди розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств України / С.О. Тульчинська, С.О. Кириченко, А.В. Бут // Інвестиції практика та досвід. – № 7. – 2018. – С. 11-14.
- 6) Тульчинська С.О Стимулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах реалізації концепції транскордонного співробітництва Тульчинська С.О., Кириченко С.О., Бут А.В. // Сучасні проблеми економіки. – № 22. – 2018. – С. 58-63.

8. Консультанти розділів дисертації

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

Консультант з економіко-математичного розділу	к.е.н., Кузьмінська Н.Л., доцент кафедри економіки і підприємництва КПІ ім. Ігоря Сікорського		
Нормоконтроль	Доц., к.е.н. Кривда О.В., доцент кафедри економіки і підприємництва КПІ ім. Ігоря Сікорського		

9. Дата видачі завдання 20.09.2017 р.

Календарний план

№ з/п	Назва етапів виконання магістерської дисертації	Строк виконання етапів магістерської дисертації	Примітка
1.	Затвердження теми науковим керівником	20. 09. 2017 р.	
2.	1-й розділ написання магістерської дисертації	03. 09. 2018 р.	
3.	2-й розділ написання магістерської дисертації	08. 10. 2018 р.	
4.	3-й розділ написання магістерської дисертації	19. 11. 2018 р.	
5.	Попередній захист магістерської дисертації	23. 11. 2018 р.	
6.	Строк подання магістерської дисертації на кафедру ЕіП	03. 12. 2018 р.	
7.	Захист магістерської дисертації	з 17.12.2018 р. по 22.12.2018 р.	

Студент

(підпис)

А.В. Бут

(ініціали, прізвище)

Науковий керівник дисертації

(підпис)

С.О. Кириченко

(ініціали, прізвище)

РЕФЕРАТ

Магістерська дисертація на тему «Управління зовнішньоекономічною політикою підприємства з метою підвищення його ефективності» складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, додатків.

Робота виконана в обсязі 167 сторінок, містить 23 рисунки, 26 таблиць та 3 додатки.

Мета роботи полягає у дослідженні теоретико-методичних засад та розробці практичних рекомендацій щодо удосконалення процесу управління зовнішньоекономічною політикою підприємства

Для аналітичного дослідження та розробки пропозицій в роботі використано абстрактно-логічний метод, метод ланцюгових підстановок та відносних різниць, а також метод таксономії, методи групування, індексний, графічний, імітаційного моделювання.

В роботі розглянуто механізми управління зовнішньоекономічною політикою підприємства проведено аналіз ефективності управління зовнішньоекономічною політикою підприємства ТОВ «Шредер»; запропоновано напрями удосконалення управління зовнішньоекономічною політикою ТОВ «Шредер» з метою підвищення його ефективності.

Предмет дослідження – система теоретичних і практичних питань, які визначають організацію і управління зовнішньоекономічною політикою на підприємстві.

Об'єкт дослідження – процес управління зовнішньоекономічною політикою підприємства (на прикладі ТОВ «Шредер»).

Ключові слова: зовнішньоекономічна політика, діяльність, управління, ефективність, підприємство, митні тарифи, митні платежі.

ABSTRACT

The thesis on "Management of the foreign economic policy of the enterprise in order to increase its efficiency" consists of an introduction, three sections, conclusions and proposals, applications.

The work is executed in volume of 166 pages, contains 23 figures, 26 tables and 3 applications.

The purpose of the work is to study theoretical and methodological principles and develop practical recommendations for improving the process of management of foreign economic policy of the enterprise

For analytical research and development of proposals, the abstract-logical method, the method of chain substitutions and relative differences, as well as the method of taxonomy, methods of grouping, index, graphic, and simulation modeling are used in the work.

The paper considers the mechanisms of management of foreign economic policy of the enterprise. The analysis of the efficiency of the management of foreign economic policy of the enterprise of LLC "Schroeder" was conducted; The directions of improvement of management of foreign economic policy of LLC "Schroeder" were proposed in order to increase its efficiency.

Subject of research – a system of theoretical and practical issues that determine the organization and management of foreign economic policy in the enterprise.

The object of research – the process of managing the foreign economic policy of the enterprise (for example, LLC "Schroeder").

Keywords: foreign economic politics, activity, management, efficiency, enterprise, customs tariffs, customs payments.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	9
РОЗДІЛ I ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ПОЛІТИКОЮ	15
1.1 Сутність процесу управління зовнішньоекономічною політикою підприємства.....	15
1.2 Механізми, форми та методи управління зовнішньоекономічною політикою підприємства.....	31
1.3 Методичні підходи до оцінювання ефективності управління зовнішньоекономічною політикою підприємства.....	38
Висновки до I розділу	51
РОЗДІЛ II ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ПОЛІТИКОЮ ТОВ «ШРЕДЕР».....	53
2.1 Господарсько-правові засади функціонування «ТОВ Шредер» та його загальна характеристика.....	53
2.2 Аналіз фінансово-економічного стану підприємства «ТОВ Шредер».....	65
2.3 Оцінка ефективності управління зовнішньоекономічною політикою підприємства ТОВ «Шредер».....	75
2.4 Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства на основі імітаційного моделювання процесу управління ...	84
Висновки до II розділу	91
РОЗДІЛ 3 ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ПОЛІТИКОЮ ТОВ «ШРЕДЕР» З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ.....	93
3.1 Проблеми управління зовнішньоекономічною політикою підприємства.....	93

3.2 Вдосконалення процесу прийняття управлінських рішень щодо зовнішньоекономічної політики підприємства.....	100
3.3 Обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення процесу управління зовнішньоекономічної політики підприємства.....	120
3.4 Прогнозування тенденцій змін економічної ефективності управління зовнішньоекономічною політикою підприємства за умов запровадження розроблених заходів.....	127
Висновки до III розділу	138
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	141
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	145
ДОДАТКИ.....	155

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасному становищі розвитку суспільства, один із основних чинників, що дає можливість визначити рівень конкурентоспроможності підприємства, є ступінь зростання ефективності управління зовнішньоекономічною політикою. Водночас, зростання зовнішньоекономічного розвитку підприємства, вміння створювати ефективні механізми управління зовнішньоекономічною політикою, зазвичай, потребує більш значних витрат, а саме: щодо збільшення витрат часу, фінансових та організаційних ресурсів, структурних та інституційних змін.

В умовах сьогодення проблематика ефективно діючої сфери зовнішньоекономічної діяльності як в Україні, так і на теренах усього міжнародного співтовариства є конче актуальною, тому, що така діяльність проходить у сучасному глобальному світі, що висуває вектор жорстких вимог щодо якості продукції, її науково-технічних нововведень та відповідності специфікації міжнародних стандартів.

Для конкурентоздатності та успішності у максимізації своїх поточних і перспективних доходів підприємству потрібно направити свою маркетингову, а також інвестиційну, інноваційну та виробничо-збутову діяльність на створення такого механізму управління зовнішньоекономічною політикою, який дасть можливість ефективно використати усі наявні ресурси підприємства, а також виявити та всебічне задіяти ті ринкові можливості, існуючі на даний момент та є у перспективі.

У свою чергу, необхідно зауважити, що здійснення на підприємстві такого виду діяльності як «управління зовнішньоекономічною політикою» спрямоване на схвалення економічно обґрунтованих ефективних управлінських рішень, що при ефективному виконанні зовнішньоекономічних проектів приносить компанії більш високі позиції на ринку, збільшує сукупний попит на продукцію, покращує показники фінансового стану та відповідно підвищує доходну частину.

Зв'язок з науковими темами, планами та програмами. Магістерська дисертація була підготовлена в рамках науково-дослідних робіт кафедри економіки і підприємництва, факультету менеджменту і маркетингу, НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського» за темою «Сучасні проблеми економіки та управління підприємствами і шляхи їх вирішення» (номер державної реєстрації 0116U004579).

Оцінка сучасного стану проблеми. Підвищення уваги зі сторони вітчизняних та зарубіжних вчених до вирішення завдань управління зовнішньоекономічною політикою підприємств як невід'ємної складової фінансової діяльності підприємства так і вітчизняної економіки в цілому припало на початок ХХІ століття.

Питаннями управління зовнішньоекономічною політикою підприємства, їхніми методичними, організаційними та міжнародними аспектами, займалися такі українські вчені, як: Бабець І. Г., Біловодська О. А., Гребельник А. П., Дідковський М. І., Кравченко С. І., Круш П. В., Лісогор Л. С., Мартиненко В. П., Марченко В. М., Маховіков Г. А., Марцин В. С., Маслак О. І., Мокій О. А., Пажуєва Т. О., Петрина Н. В., Прокушев Є. Ф. та інші.

Науковці у сфері управління зовнішньоекономічною політикою підприємства єдині як правило у думці про те, що найважливіший чинник – це проблема складності доступу до фінансових активів для авансування системного процесу, що є у наявності на стадіях науково-технічних досліджень та розробок, а також і на стадії впровадження запропонованих змін у виробничий процес.

Тому відзначаємо, що основний перспективний напрямок вирішення даних проблем – участь України та окремих підприємств у процесі науково-технологічного співробітництва із високорозвиненими країнами, а також удосконалення механізму управління зовнішньоекономічною політикою, що, у свою чергу, сприятиме удосконаленню та підвищенню конкурентоспроможності продукції вітчизняних виробників на зовнішніх ринках.

Мета і завдання дослідження. Метою роботи є дослідження теоретико-методичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення процесу управління зовнішньоекономічною політикою підприємства

Досягнення поставленої мети визначило необхідність виконання наступних завдань:

- розкрити сутність, принципи та особливості управління зовнішньоекономічною політикою на підприємствах;
- дослідити підходи до оцінювання ефективності управління зовнішньоекономічною політикою на підприємстві;
- надати загальну організаційно-економічну характеристику досліджуваного підприємства «ТОВ Шредер»;
- проаналізувати фінансово-економічний стан підприємства «ТОВ Шредер»;
- здійснити імітаційне моделювання процесу управління зовнішньоекономічною політикою;
- проаналізувати особливості регулювання зовнішньоекономічною політикою в Україні та її вплив на управління зовнішньоекономічною політикою підприємств;
- обґрунтувати пропозиції щодо вдосконалення процесу управління зовнішньоекономічної політики підприємства;
- здійснити прогнозування тенденцій змін економічної ефективності зовнішньоекономічною політикою підприємства за умов запровадження розроблених заходів.

Об'єкт дослідження – процес управління зовнішньоекономічною політикою підприємства (на прикладі ТОВ «Шредер»).

Предмет дослідження – система теоретичних і практичних питань, які визначають організацію і управління зовнішньоекономічною політикою на підприємстві.

Методи дослідження. Теоретико-методологічною основою проведеного дослідження прийнято розробки вітчизняних і зарубіжних вчених у питаннях

зовнішньоекономічної діяльності, міжнародної економіки, теорії маркетингу, менеджменту та економіко-математичного моделювання. Тому, стосовно побудови ефективної системи управління зовнішньоекономічною політикою підприємств у процесі дослідження використаних підходів, застосовувалися такі методи дослідження, які базуються на загальнонаукових та емпіричних методичних прийомах економічної науки: *теоретичні* – для аналізу, класифікації, систематизації, що дозволили дослідити особливості управління зовнішньоекономічною політикою підприємства; *емпіричні* – для обґрунтування напрямів вдосконалення управління зовнішньоекономічною політикою підприємства; *економіко-статистичні методи аналізу* – для аналізу фінансово-економічного стану ТОВ «Шредер». У процесі дослідження використовувалася низька загальнотеоретичних методів наукового пізнання: синтезу, дедукції, індукції та інші методичні прийоми.

Наукова новизна отриманих результатів дослідження визначається особистим внеском автора, відображає наукові результати, які були отримані в результаті виконання дослідження, а саме:

удосконалено:

структурно-логічна модель організаційного механізму управління зовнішньоекономічною політикою, яка складається із послідовності зовнішньоекономічних заходів, яка включає наступну сукупність елементів: визначення макро- та мікроекономічних умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності; розроблення стратегії виходу підприємства на зовнішні ринки; діагностику потенціалу зовнішньоекономічної діяльності підприємства; розробку напрямів здійснення зовнішньоекономічної політики; реалізацію обраних зовнішньоекономічних шляхів розвитку; оцінку ефективності зовнішньоекономічної діяльності; регулювання якості реалізації визначених зовнішньоекономічних шляхів розвитку; прийняття ефективних управлінських та організаційних рішень у рамках зовнішньоекономічної політики з усунення негативних наслідків з метою підвищення прибутковості зовнішньоекономічної діяльності підприємства (стор. 96-99).

набуло подальшого розвитку:

понятійно-категоріальний апарат теорії розвитку зовнішньоекономічної діяльності в частині уточнення поняття «механізм управління зовнішньоекономічною політикою підприємства», який трактується як комплекс різноманітних способів узгодження інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, що забезпечує отримання прибутку від операцій на зарубіжних ринках (стор. 30-32).

Практичне значення отриманих результатів. Проаналізовано рівень управління зовнішньоекономічною політикою «ТОВ Шредер». Запропоновано найбільш ефективні шляхи щодо вдосконалення процесу управління зовнішньоекономічної політики підприємства, спрогнозовано тенденції щодо змін економічної ефективності зовнішньоекономічної політики ТОВ «Шредер». Виконані дослідження принесуть підприємству покращені позиції на ринку, сприяє збільшенню попиту на продукцію та покращить його фінансовий стан.

Інформаційна база дослідження. Інформаційною базою роботи визначено фінансова звітність ТОВ «Шредер», монографії та посібники за напрямом зовнішньоекономічної діяльності, фахові статті, які висвітлюють питання діяльності підприємств у міжнародному середовищі, електронні джерела за тематикою дослідження.

Апробація результатів роботи:

1. Бут А. В. Кириченко С. О. Стимулюючі та дестимулюючі чинники впливу на ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства / XVI Міжнародна науково-практична конференція «Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки», 22.11.2017 р., КПП ім. Ігоря Сікорського.

2. But A. Fetures foreign-economic activity of domestic enterprises in Ukraine / S. Tulchynska, S. Kyrychenko, A. But // “Modern scientific research”: Proceedings of XVII International scientific conference. – Morrisville Mach 23, Lulu Press, 2018. P. 55-56.

3. Кириченко С. О., Бут А. В. Стратегічне управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства / Міжнародна науково-

практична конференція «Сучасні наукові дослідження на шляху до вдосконалення економічного потенціалу країни», 22.09. 2018. м. Дніпро.

Публікації за обраною темою:

1. Тульчинська С. О. Заходи подолання проблем національних підприємств при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності / С. О. Тульчинська, С. О. Кириченко, А. В. Бут / Агросвіт. – № 24. – 2017. – С. 44-48.

2. Тульчинська С.О Перешкоди розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств України / С.О. Тульчинська, С.О. Кириченко, А.В. Бут // Інвестиції практика та досвід. – № 7. – 2018. – С. 11-14.

3. Тульчинська С.О Стимулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах реалізації концепції транскордонного співробітництва / С.О. Тульчинська, С.О. Кириченко, А.В. Бут // Сучасні проблеми економіки. – № 22. – 2018. – С. 58-63.

РОЗДІЛ І ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ПОЛІТИКОЮ

1.1 Сутність процесу управління зовнішньоекономічною політикою підприємства

Найважливішою умовою формування ефективних ринкових відносин в Україні є інтегрування її у світовий економічний простір та участь в різних видах міжнародного підприємництва, за допомогою якого країни реалізують міжнародне економічне співробітництво. Складовою такої співпраці є зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання різних країн, тобто підприємств, що виступають центральною складовою економіки будь-якої держави. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства, яка здійснюється шляхом реалізації зовнішньоекономічних зв'язків, розглядається як невід'ємна сфера господарської діяльності, здатна позитивно впливати на ефективність виробництва, його технічний рівень, якість виробленої продукції. В основному зовнішньоекономічна діяльність розглядається як:

- об'єкт цілеспрямованого організаційно-економічного впливу держави з метою стимулювання підприємницької активності і налагодження стійких самостійно регульованих ринкових зв'язків і механізмів;
- процес прогресивних перетворень у структурі суспільного відтворення;
- джерела передових технологічних та організаційних ідей в галузі управління суспільно-виробничими системами [42, с. 45].

Фахівці визначають наступні відмінності ЗЕД від інших видів господарської діяльності:

1) ЗЕД – це складова зовнішньоекономічної політики держави, яка є каталізатором ринкових перетворень в країні і становленням дипломатичних відносин з іншою країною;

2) за рахунок переваг міжнародного поділу праці, міжнародних економічних відносин підприємства ЗЕД мають можливість здійснювати свою

діяльність з тими країнами та партнерами, які є вигідними [40, с. 76].

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначає ЗЕД як діяльність суб'єктів господарювання України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка побудована на взаємовідносинах між ними як на території України, так і за її межами [36].

У науковій літературі під зовнішньоекономічною діяльністю розуміється система різноманітних світогосподарських відносин зі створення та просування на світовий ринок товарів за допомогою реалізації зовнішньоекономічних зв'язків країни, заснованих на міжнародному поділі праці та включаючих нормативно-правові та організаційні умови функціонування підприємницьких структур [43, с. 345]. ЗЕД трактують також як зовнішньоторговельну, інвестиційну та іншу діяльність, включаючи виробничу кооперацію в галузі міжнародного обміну товарами, інформації, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, у тому числі винятковими правами на них (інтелектуальна власність) [15, с. 44].

А. П. Гребельник визначає зовнішньоекономічну діяльність як господарювання суб'єктів України та іноземних суб'єктів, засноване на взаєминах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [22, с. 48]. М. І. Дідковський застосовує поняття «зовнішньоекономічна діяльність» переважно для характеристики зовнішньоекономічних операцій на мікрорівні (підприємств, організацій, об'єднань); операцій, метою яких було отримання прибутку в умовах самоокупності [28, с. 19].

Є. Ф. Прокушев під ЗЕД розуміє сукупність форм прояву міжнародних економічних відносин, визначаючи її як процес становлення та функціонування господарських зв'язків між суб'єктами міжнародної економіки [82, с. 10]. Н. Ф. Гофман та Г. А. Маховікова тлумачать зовнішньоекономічну діяльність як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій фірм і підприємств, пов'язаних зі співпрацею з іноземними партнерами [21, с. 10]. Економічний словник під редакцією Л. Г. Мельника визначає ЗЕД як сферу економічної діяльності держави і

підприємств, яка тісно пов'язана із зовнішньою торгівлею, експортом та імпортом товарів, іноземними кредитами та інвестиціями, здійсненням спільних з іншими країнами проектів [60, с. 44].

Синтез підходів дозволяє зробити висновок, що ЗЕД ведеться в основному на рівні підприємств. Таким чином, можна визначити ЗЕД підприємства як процес, який веде підприємство на зовнішньому ринку шляхом реалізації зовнішньоекономічних зв'язків, тобто торгівлі, співпраці, надання послуг, спільного підприємництва, участі в інтеграційних та глобалізаційних процесах роботи організацій та ін. для досягнення ефективного використання переваг міжнародного поділу праці.

Усі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають рівні права щодо будь-яких її видів незалежно від форми власності та інших ознак після державної реєстрації їх як учасників зовнішньоекономічної діяльності. До суб'єктів ЗЕД належать: фізичні особи, юридичні особи, об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно із законами України, структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності, інші суб'єкти господарської діяльності.

О. А. Гребельник пропонує наступну систематизацію суб'єктів ЗЕД в залежності від рівня економічних відносин (Рис. 1.1) :

- мікрорівень – рівень суб'єктів як юридичних так і фізичних осіб (підприємства, фірми, організації);
- мезорівень – рівень різного роду національних галузових і регіональних об'єднань (міністерства, відомства, Торгово-промислова палата України);
- макрорівень – рівень держави (уряд країни, парламент);
- метарівень – співпраця органів управління на стадії створення та розвитку інтеграційних об'єднань;
- мегарівень – рівень міжнародних об'єднань, організацій (Генеральна угода з торгівлі і тарифів (ГАТТ), Світова організація торгівлі (СОТ, Міжнародна торгова палата) [22, с. 49].

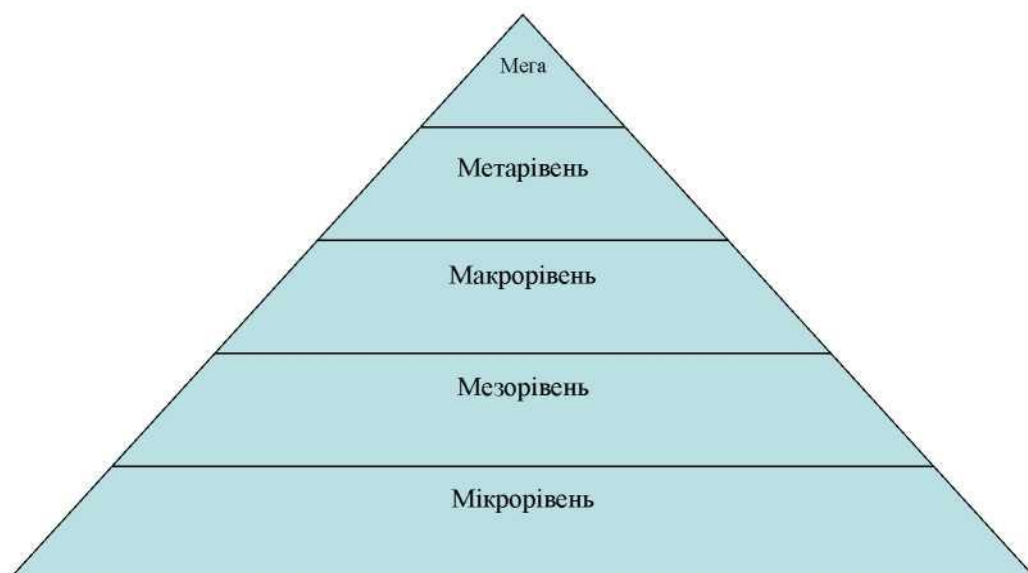


Рисунок 1.1 – Систематизація суб'єктів ЗЕД в залежності від рівня економічних відносин

Джерело: складено автором на основі [22].

До видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють в Україні суб'єкти цієї діяльності, належать [46, с. 377]:

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно незаборонені законами України;
- надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної

діяльності;

- створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України;

- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності;

- аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;

- організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібною торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках;

- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;

- роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з

суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;

- інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України.

Посередницькі операції, при здійсненні яких право власності на товар не переходить до посередника (на підставі комісійних, агентських договорів, договорів доручення та інших), здійснюються без обмежень.

Необхідно зазначити, що зовнішньоекономічні зв'язки формуються і здійснюються під впливом різноманітних регуляторів, які впливають на виникнення зв'язків і направляють їх розвиток у єдину ефективну політико-економічну систему, що захищає інтереси держави. Регулятори зовнішньоекономічних зв'язків можуть бути економічними, організаційно-правовими й адміністративними в узагальненій класифікації.

Економічні регулятори впливають на економічні інтереси виникнення і здійснення даних зв'язків. До них належать: співвідношення попиту і пропозиції; співвідношення світових і внутрішніх (вітчизняних) цін, тарифів, курсів валюти, процентних ставок; співвідношення світового і вітчизняного рівнів розвитку виробництва товарів (робіт, послуг) за їх обсягами, якістю й ефективністю; економічні стимули; прогнози, плани, програми. Варто мати на увазі, що в ринковій економіці план не є директивою. Він являє собою визначення перспективних цілей розвитку і виявлення найбільш важливих макроекономічних пропорцій.

Організаційно-правові та адміністративні регулятори – це регулятори командно-адміністративного характеру. Вони припускають прямий цілеспрямований вплив держави на формування і розвиток зовнішньоекономічних зв'язків через різноманітні директивні акти. До них відносяться: квотування і ліцензування експорту й імпорту товарів (робіт, послуг); ліцензування окремих видів діяльності; механізм обов'язкового продажу частини валютної виручки від експорту товарів (робіт, послуг); митні

режими; митне оформлення ввезення і вивозу товарів; валютний, митний і контроль.

Зовнішньоекономічна політика держави багато в чому залежить від стану її платіжного балансу і базується на таких принципах:

- 1) переформатування суб'єктів господарювання до постійних зовнішньоекономічних економічних зв'язків;
- 2) переорієнтація зовнішньоекономічної сфери діяльності підприємства з акцентом на довгострокову перспективу;
- 3) відповідні шляхи щодо захисту частки ринку та стимулювання економічних змін;
- 4) розподілення функціональної складової зовнішньоекономічної політики між органами державної влади та окремими суб'єктами господарювання;
- 5) розгляд зовнішньоекономічної політики підприємства як базису всієї економічної політики.

У цих умовах головним завданням зовнішньоекономічної політики є створення сприятливих умов на світовому ринку для експортерів та активізації ефективних зовнішньоекономічних зв'язків.

Зовнішньоекономічна політика має часовий і просторовий аспекти. Часовий аспект зовнішньоекономічної політики визначає дії держави по формуванню і використанню зовнішньоекономічних зв'язків на сучасний момент і на тривалий період. Тому зовнішньоекономічна політика включає поточну і довгострокову політику. Поточна зовнішньоекономічна політика полягає в оперативному регулюванні зовнішньоекономічної діяльності. Довгострокова зовнішньоекономічна політика спрямована насамперед на вирішення великомасштабних зовнішньоекономічних завдань, що потребують великих витрат часу і капіталу.

Просторовий аспект зовнішньоекономічної політики визначає дії держави по основних напрямках впливу на світову і вітчизняну економіку. За цією ознакою до складу зовнішньоекономічної політики держави входять

зовнішньоторговельна, зовнішньоінвестиційна, валютна і митна політики (рис. 1.2).

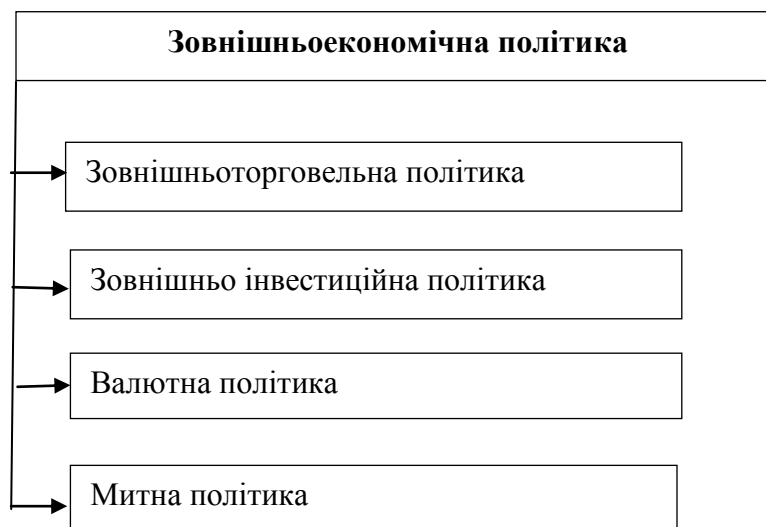


Рисунок 1.2 – Зовнішньоекономічна політика підприємств України

Джерело: побудовано автором

Зовнішньоторговельна політика встановлює і регулює відносини з іноземними державами в галузі зовнішньоторговельної діяльності, що охоплюють міжнародний обмін товарами (роботами, послугами, інформацією, результатами інтелектуальної діяльності). Ці відносини будуються на основі дотримання загальновизнаних принципів і норм міжнародного права й зобов'язань, що витікають із міжнародних договорів. Зовнішньоторговельна політика поділяється на експортну та імпорتنу політики.

Експортна зовнішньоторговельна політика спрямована на реалізацію конкурентоспроможних товарів на світовому ринку і стимулювання їх виробництва. Для стимулювання експортоспроможних виробництв використовуються державні закони, бюджетне фінансування, кредити, фінансування НДДКР тощо.

Імпортна зовнішньоторговельна політика спрямована на регулювання ввезення іноземних товарів (робіт, послуг). Інструментом такого регулювання є пряме обмеження імпорту з метою захисту вітчизняної економіки. Для цього використовуються ліцензування і контингентування імпорту, антидемпінгові й

компенсаційні мита, система мінімальних імпорتنих цін. Адміністративні формальності прямо не направлені на обмеження імпорту, проте їх дія обмежує зовнішню торгівлю. До них належать митні формальності, санітарні і ветеринарні норми, технічні стандарти і норми.

Імпортна зовнішньоторговельна політика враховує роль імпорту у вітчизняній економіці. Ця роль визначається двома моментами:

- 1) імпорт як традиційне джерело митних прибутків держави;
- 2) імпорт як антимонопольний важіль і елемент виробництва, що утворює конкурентоспроможність вітчизняного товару.

Зовнішньоінвестиційна політика являє собою комплекс заходів для залучення і використання іноземних інвестицій на території держави і регулювання вивозу інвестицій за кордон. Вона містить у собі як політику імпорту іноземних інвестицій, так і політику експорту вітчизняних інвестицій.

Політика імпорту іноземних інвестицій спрямована на вирішення таких завдань:

- збільшення сукупного суспільного і національного доходу.
- залучення передової технології, досвіду, ноу-хау тощо;
- збільшення зайнятості населення і скорочення рівня безробіття;
- збільшення обсягу вітчизняного виробництва товарів і послуг на рівні міжнародних стандартів;

Політика експорту вітчизняних інвестицій спрямована на вирішення таких завдань:

- просування експортних товарів (послуг) на закордонні ринки;
- розвиток закордонного виробництва для отримання прибутків або для забезпечення гарантованого постачання на ринок імпорتنих товарів;
- зміцнення банківської сфери і підвищення ефективності валютних операцій;
- зміцнення страхової системи і збільшення активності страхового бізнесу.

Валютна політика – це сукупність економічних, юридичних і організаційних форм і методів у галузі валютних відносин, здійснюваних

державою і міжнародними валютно-фінансовими організаціями. Валютна політика являє собою діяльність держави щодо цілеспрямованого використання валютних коштів. Зміст валютної політики багатогранний і включає опрацювання основних напрямків формування та використання валютних коштів, розробку заходів, спрямованих на ефективне використання цих коштів.

Сферою дії валютної політики є валютний ринок, ринок дорогоцінних металів.

Валютна дисконтна політика є системою економічних і організаційних заходів по використанню дисконтної ставки відсотка для регулювання руху інвестицій і збалансування платіжних зобов'язань, орієнтованих на коригування валютного курсу. Ця політика проявляється у впливі на стан грошового попиту, динаміки і рівня цін, обсягу грошової маси, міграції короткострокових інвестицій.

Поточна валютна політика поділяється на дисконтну і девізну політики. До валютної політики також належать валютне субсидування і диверсифікація валютних резервів. Завданням поточної валютної політики є забезпечення платіжних балансів.

Валютна девізна політика – система регулювання валютного курсу купівлею і продажем валюти за допомогою валютної інтервенції і валютних обмежень. Валютні обмеження являють собою систему економічних, правових, організаційних засобів, що регламентують операції з національною й іноземною валютою, золотом. Валютна інтервенція – це цільова операція НБУ з купівлі-продажу іноземної валюти для обмеження динаміки курсу національної валюти певними рамками його підвищення або зниження.

Довгострокова валютна політика охоплює довгострокові засоби структурного характеру по зміні валютного механізму. Засобами довгострокової валютної політики є механізм валютних розрахунків, режим валютних курсів і паритетів, використання золота, резервної валюти, міжнародних платіжних засобів тощо. Основними методами довгострокової

валютної політики є міждержавні переговори й угоди насамперед у межах Міжнародного валютного фонду, а також на регіональному рівні (Європейський фонд валютного співробітництва тощо).

Митна політика є складовою частиною внутрішньої і зовнішньої політики держави. Її метою є забезпечення найбільш ефективного використання інструментів митного контролю і регулювання товарообміну на митній території; участь у реалізації торговельно-політичних задач щодо захисту вітчизняного ринку і стимулювання розвитку економіки. Митна політика визначається як підсумковий результат застосування методів митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. А також вона є частиною митної справи, основи якої визначені Митним кодексом.

Практика здійснення зовнішньоекономічної діяльності та зовнішньоекономічна політика суб'єктів господарювання відображається через зовнішньоекономічні зв'язки (рис. 1.3).

Зовнішньоекономічні зв'язки – це комплексна система міжнародного співробітництва держав та їх суб'єктів господарювання, яка реалізуються в таких формах, як: зовнішня торгівля, спільне підприємництво на території України, спільне підприємництво за кордоном, іноземне підприємництво на території України, міжнародні об'єднання та організації, консорціуми, підрядне співробітництво, концесії, лізинг, співробітництво на компенсаційній основі, співробітництво на умовах розподілу продукції між партнерами, переробка давальницької сировини, залучення іноземної робочої сили, виробниче кооперування, науково-технічне співробітництво, торгівля ліцензіями і технологіями, прибережна і прикордонна торгівля, торгівля будівельними послугами, співробітництво в банківській сфері, іноземний туризм, співпраця у вільних економічних зонах та інших формах міжнародного економічного співробітництва (біржі, торгові дома, асоціації) [12, с. 70; 17; 19, с. 49].

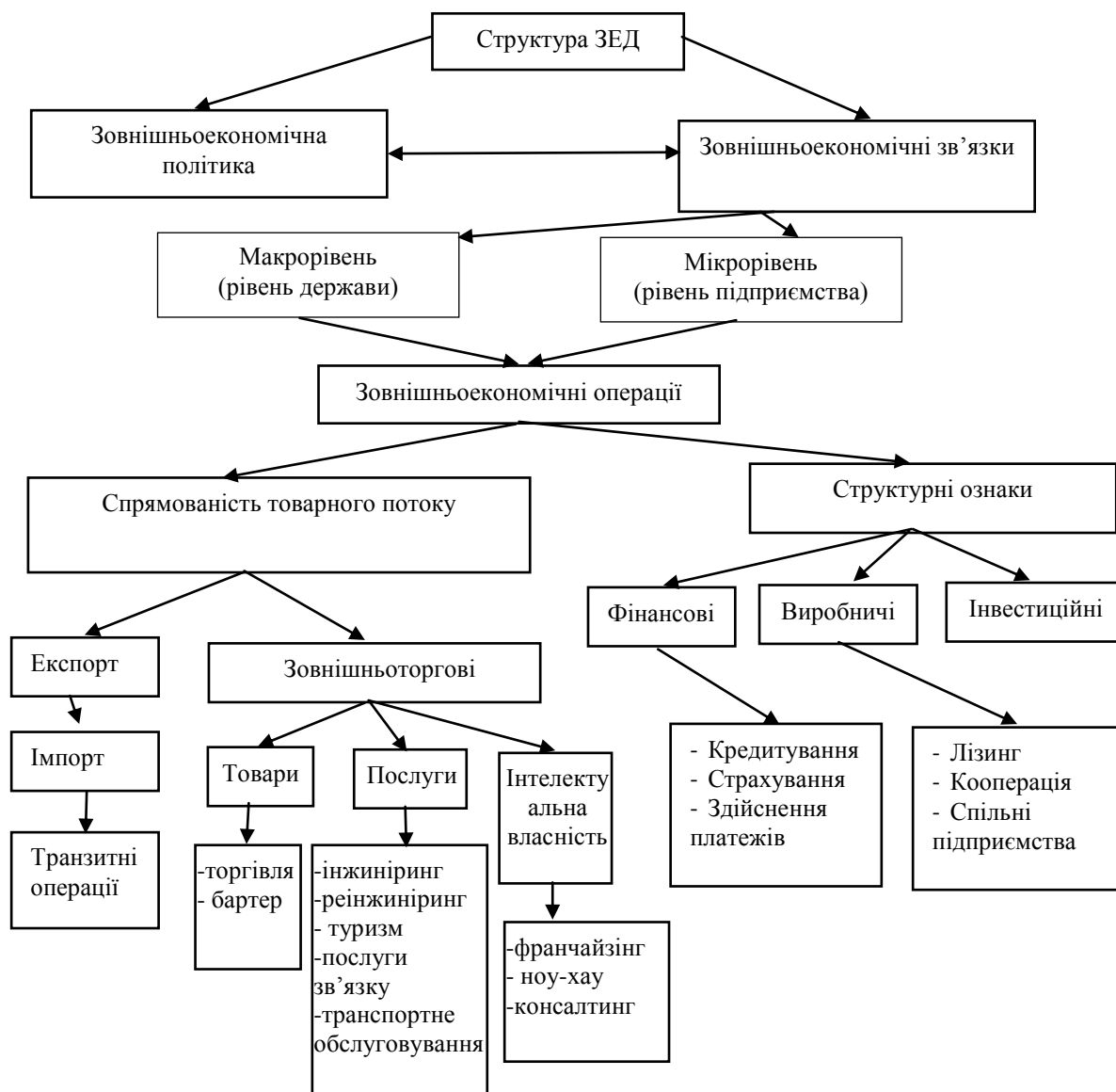


Рисунок 1.3 – Зв'язок зовнішньоекономічної політики із класифікаційною структурою зовнішньоекономічних операцій

Джерело: складено автором на основі [10].

М. І. Дідківський у своїй роботі зазначає, що зовнішньоекономічні зв'язки – це більш узагальнене поняття, яке включає в себе зовнішньоекономічну діяльність підприємств і реалізується насамперед за рахунок міждержавних відносин у сфері виробничого, торговельного, науково-технічного і валютно-фінансового співробітництва [28, с. 19].

Сутність зовнішньоекономічної політики виявляється у сприянні підприємствам в реалізації таких міжнародних проектів, як: організація та обслуговування обміну природними ресурсами та результатами праці, визнання

вартості продуктів поділу праці та організації грошового обігу, які тягнуть за собою приплив валютної виручки від експорту, підвищують технічний рівень виробництва (за рахунок імпорту) і дають можливість виробляти конкурентоспроможну продукцію. Участь держави у сфері господарських відносин вимагає детального аналізу як з точки зору ефективності функціонування національної економіки в цілому, так і на рівні окремо взятого підприємства ЗЕД. Результативність зовнішньоекономічної політики вітчизняного підприємства обумовлена рішенням загальнодержавних проблем, а саме:

- 1) в Україні не визначено основні напрями і механізм структурної перебудови економіки з урахуванням особливостей розвитку світової системи господарювання і реальних напрямків інтегрування до неї України;
- 2) важливі та складні питання безпеки у сфері зовнішньоекономічних відносин, які необхідно вирішувати з позицій активного конкурентного протистояння на світовому ринку [45, с. 39];
- 3) недостатня стабільність існуючої фінансово-банківської системи;
- 4) створення оптимальних умов для конкуренції між національними та іноземними виробниками;
- 5) збільшення національного виробництва.

Розуміючи сутність зовнішньоекономічної політики доцільно сформулювати загальний алгоритм моделі управління зовнішньоекономічною політикою підприємства (рис. 1.4).

Таким чином, зовнішньоекономічна політика підприємства – це складна система, яку слід аналізувати, враховуючи форми зовнішньоекономічних зв'язків такі, як торгівля, надання фінансових, виробничих, інвестиційних послуг, які описують зовнішньоекономічну діяльність за допомогою відповідних показників. Зовнішньоекономічна політика підприємства потребує чіткого планування на підприємствах.

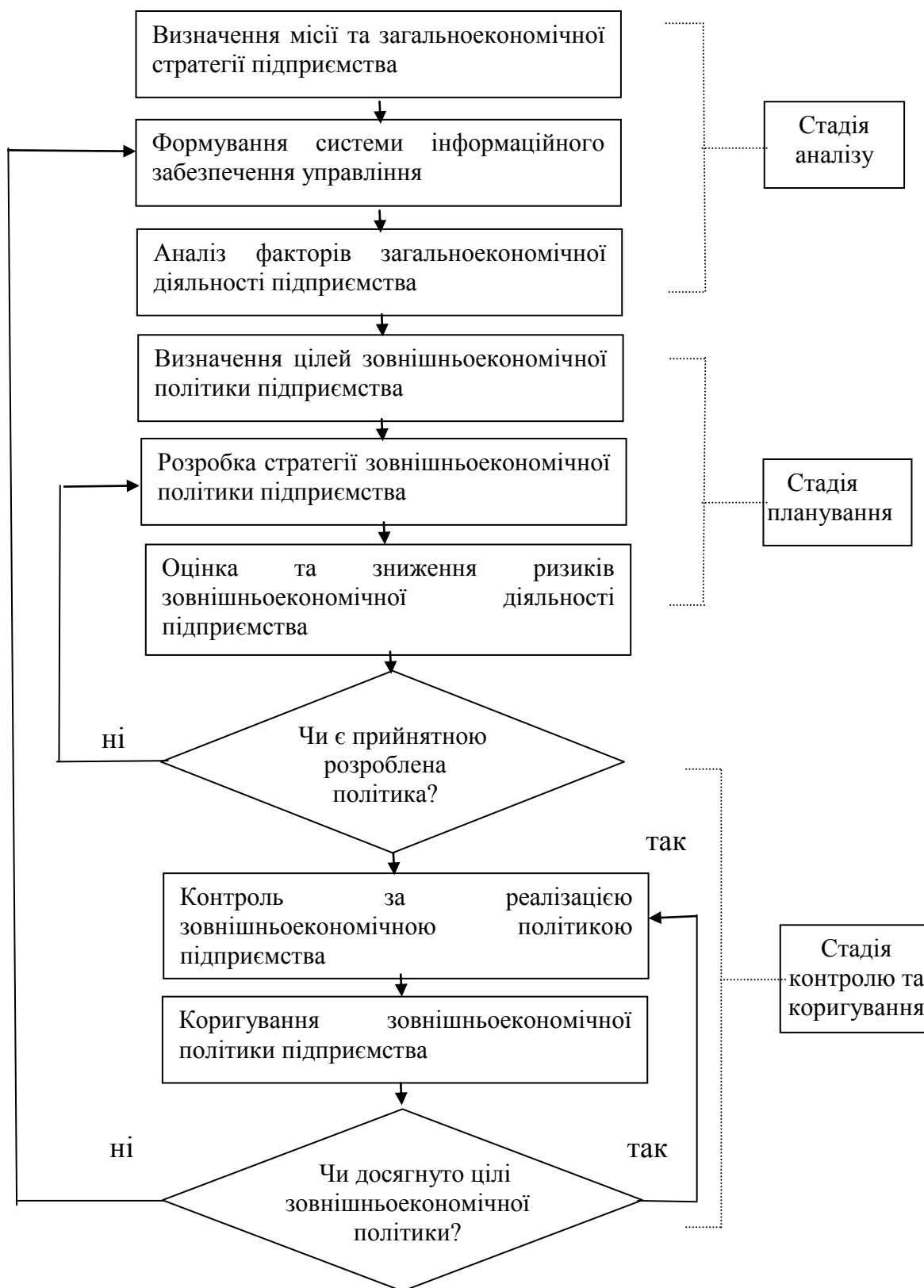


Рисунок 1.4 – Загальна модель процесу управління зовнішньоекономічною політикою підприємства

Джерело: складено автором на основі [25]

Для цього потрібно мати чітке уявлення про мету її здійснення та засоби для цього. Тому варто навести принципи планування зовнішньоекономічної діяльності (Рис. 1.5.)

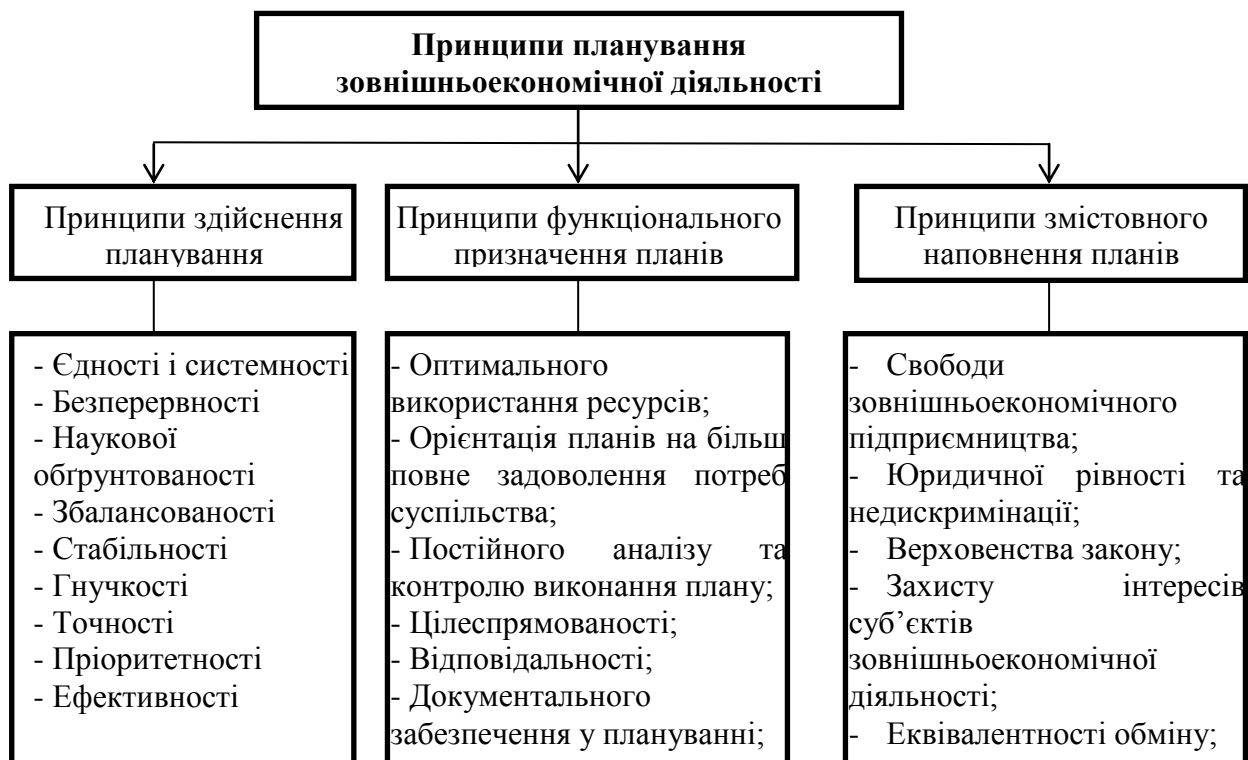


Рисунок 1.5 – Принципи планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Джерело: складено автором на основі [89].

Використання принципів зовнішньоекономічної діяльності дає можливість створення ефективних цілей та завдань, сприяє контролю за виконанням планів та зниженню тривалості і собівартості здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Наведені принципи планування зовнішньоекономічної діяльності надають можливість запропонувати комплекс заходів зі створення та реалізації зовнішньоекономічної політики на підприємстві вищою ступеню якого визначається процес управління зовнішньоекономічною діяльністю (рис. 1.6).

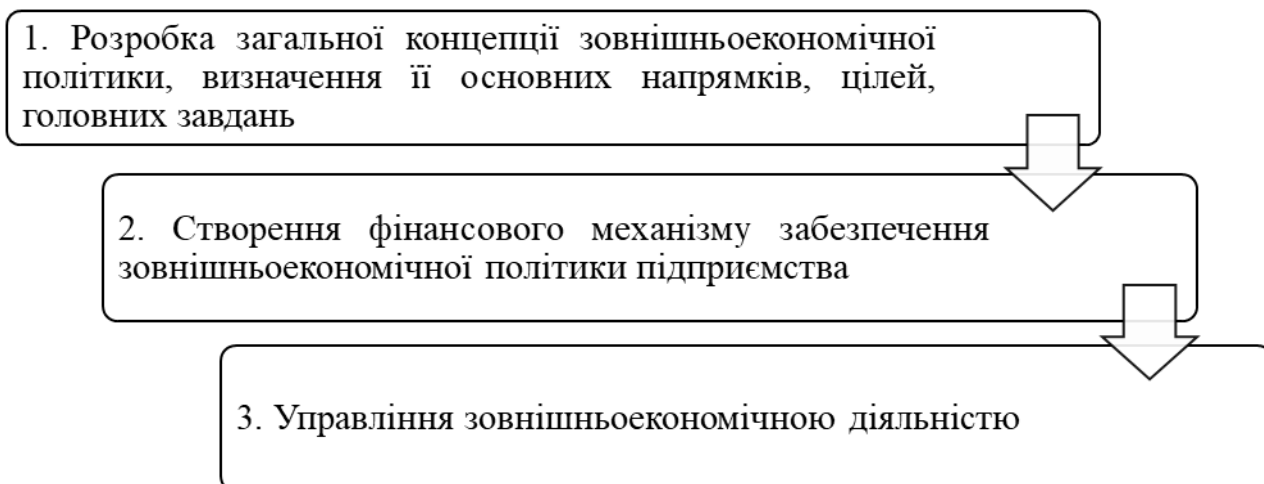


Рисунок 1.6 – Комплекс заходів зі створення та реалізації
зовнішньоекономічної політики на підприємстві

Джерело: запропоновано автором

В той же час, існує низка обставин, які негативно впливають на характер та ефективність зовнішньоекономічної політики підприємства. До них слід віднести такі:

- державна підтримка підприємства деякою мірою має декларативний характер;
- різні елементи ринкової економіки України розвиваються та формуються різними темпами та неадекватно світовим процесам;
- підприємство ще дуже обмежене у своїх ринкових можливостях як всередині країни, так і за кордоном;
- використання підприємцями недозволених методів конкуренції, неправових дій;
- нормативно-правове регулювання діяльності підприємства, як правило, розвивається випереджаючими темпами порівняно з іншими елементами ринкової інфраструктури;
- зростання ризику банкрутства, оскільки самотійно формує політику збутову, матеріально-технічного забезпечення, валютно-фінансову, цінову та товарну.

1.2 Механізми, форми та методи управління зовнішньоекономічною політикою підприємства

Будучи складовою частиною загальнофірмового управління, управління зовнішньоекономічною політикою має з ним загальні риси. Перш за все, це стосується до загальної ринкової стратегії підприємства, що є основним орієнтиром при організації управління зовнішньоекономічною політикою. Загальними в своїй основі для внутрішнього і зовнішнього менеджменту є також принципи і функції управління, технологія ухвалення рішень, основні методи управління та інше. Однак слід зауважити, що управління зовнішньоекономічною політикою має і свої специфічні риси. Це обумовлюється особливостями об'єкту управління, зокрема, тим, що [1, с. 9]:

- керована господарська діяльність підприємства здійснюється в іншій (зовнішній) сфері і на іншому (міжнародному) рівні;
- охоплюється більш широкий територіальний простір, різний за наявністю природних багатств, кліматичних, тимчасових і інших чинників.

В зовнішньоекономічних зв'язках бере участь значно більша кількість господарюючих суб'єктів, що функціонують в різних політичних, економічних, правових і культурних умовах і мають свої уявлення про цінності.

В міжнародній сфері широко використовуються міждержавні інструменти і засоби дії на зовнішньоторговельні й інші відносини господарюючих суб'єктів.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється з метою:

- забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку України;
- стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, в тому числі зовнішньоекономічних зв'язків;

- створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн.

Завдання державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності:

- захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- створення рівних можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності розвивати всі види підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всі напрями використання доходів і здійснення інвестицій;
- заохочення конкуренції та ліквідація монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється за допомогою:

- Законів України;
- актів тарифного і нетарифного регулювання;
- економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та іншого);
- рішень недержавних органів управління економікою, які приймаються за їх статутними документами;
- угод, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності виступають не тільки підприємства і виробничо-господарські комплекси, але і держави з своєю зовнішньоекономічною політикою, з своєю стратегією у сфері зовнішньоекономічної діяльності, своєю сукупністю інструментів впливу на цю сферу.

Це надає можливість вважати, що управління зовнішньоекономічною політикою – відносно самостійна частина загального (внутрішнього) управління підприємством, яка має свої специфічні цілі, завдання і функції, свої закономірності, правила і норми, що має бути враховано під час практичної

діяльності з управління.

Ще однією особливістю управління підприємствами, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, є те, що саме для таких підприємств особливо важливого значення набуває планування їхньої діяльності. Планування – найважливіша функція управління підприємством, оскільки представляє основу реалізації інших його функцій.

Діяльність таких підприємств відбувається за рамками національних меж, тому їхнє зовнішнє середовище визначається не тільки національними, але і міжнародними факторами. В даному випадку значно підсилюється ступінь невизначеності зовнішнього середовища і ступінь ризику, це пов'язано з тим, що кожна країна, що бере участь у міжнародному розподілі праці, міжнародній торгівлі, має свою специфіку. Країни різко відрізняються одна від одної за різними ознаками: економічними, політичними, культурними тощо. Кожна країна має свої звичаї, правила та заборони. Тому, підприємству-суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності, перш ніж приступити до планування своєї діяльності в зовнішній сфері, необхідно вивчити всі особливості тієї або іншої країни, з яким воно має або планує розвивати зовнішньоекономічні зв'язки. Саме тому планування зовнішньоекономічної діяльності на рівні підприємства, що функціонує в міжнародній сфері, є більш складним і настійно необхідним [3, с. 75].

Крім того, однією з найважливіших функцій управління підприємствами-суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в нинішніх умовах є організаційна діяльність. Розвиток виробництва і збуту продукції, міжнародного розподілу праці, міжнародного обміну, ускладнення господарських зв'язків, у тому числі зовнішньоекономічних, посилення конкурентної боротьби на світових ринках, підвищення вимог споживачів до якості продукції призводить до постійного розвитку й удосконалення такої діяльності відповідно до об'єктивних вимог.

Слід зазначити, що питання організації управління зовнішньоекономічною політикою підприємства, формування його організаційної структури, зміни організаційних форм, оцінки їхньої якості й адаптивності до довкілля, є

актуальними для будь-якого підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, значення цих питань постійно зростає. Для ефективного експорту вже недостатньо наявності товару для продажу на зовнішньому ринку.

Крім цього, як слушно підкреслюють фахівці, потрібна така організація управління зовнішньоекономічною політикою підприємства, що забезпечила б максимум прибутку при мінімумі витрат на одиницю реалізованої продукції; і успішну реалізацію стратегії підприємства в галузі зовнішньоекономічної діяльності. Це є ще одним підтвердженням того, що організація управління зовнішньоекономічною політикою підприємства, формування організаційної структури стає сьогодні важливим стратегічним завданням для будь-якого підприємства, що функціонує на зовнішньому ринку або прагне вийти на нього [3].

Але, на вітчизняних промислових підприємствах в останні роки склалися і використовуються в основному дві форми організаційної структури управління зовнішньоекономічною політикою підприємства. Це [7]:

1. відділ зовнішньоекономічних зв'язків (ВЗЕЗ) у рамках діючого апарату управління;
2. зовнішньоторговельна фірма (ЗТФ).

В Україні ще не завершився процес становлення управління зовнішньоекономічною політикою підприємства, його перебудови на ринковій основі, тому багато аспектів організації управління зовнішньоекономічною політикою підприємства, що склалися в минулі періоди, вимагають переформатування з урахуванням тих змін, що відбулися в економіці країни.

Слід також зазначити, що особливості інтернаціоналізації вітчизняних підприємств, а також тенденції світової економіки щодо глобалізації та інтернаціоналізації не відбуваються в економіці України належним чином.

Так, саме і в організації і управлінні зовнішньоекономічною політикою підприємства в Україні залишається ще багато невирішених проблем. Структура зовнішньоторговельного обороту досі має переважно сировинний характер, нераціональним є імпорт, недостатньо ефективно функціонують

спільні підприємства з іноземним капіталом [1, с. 145]. Вирішення вимагають також питання створення стабільної правової бази, сприятливого інвестиційного клімату, підвищення якості експортної продукції, формування ефективної системи управління зовнішньоекономічною політикою на рівні підприємства та деякі інші.

Сьогодні вихід на зовнішні ринки – це, свого роду, гарантія для стабільного функціонування підприємства, але забезпечення достатнього рівня ефективності управління досягається лише за відповідності ступеня відкритості системи управління зовнішньоекономічною політикою підприємства типології змін зовнішнього середовища. Існує істотна кореляція між ефективністю зовнішньоекономічною політикою підприємства, з одного боку, і складністю управління зовнішньоекономічної діяльності, інтенсивністю і масштабами змін, що відбуваються у стратегії і структурах управління зовнішньоекономічної діяльності підприємств - з іншою. Як критерій виступає інтенсивність процесу пристосування системи управління зовнішньоекономічною політикою до умов, що змінилися. Процес змін відбувається з деяким природним запізненням стосовно загальних масштабів світової глобальної трансформації економіки [3].

Формування економічного середовища, зміна зовнішніх умов господарювання під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності та інші чинники ставлять перед підприємствами проблеми постійної адаптації систем управління до мінливих умов господарювання.

Для забезпечення достатнього рівня внутрішньої і зовнішньої ефективності вітчизняні підприємства мають здійснювати достатньо тривалий процес формування і безперервної адаптації систем управління зовнішньоекономічною політикою в ході перебудови всієї економічної системи країни.

Необхідно зауважити, що механізм управління зовнішньоекономічною політикою виступає як комплекс управлінських, економічних, організаційних, правових і мотиваційних способів гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, за допомогою чого, з урахуванням особливостей діяльності підприємства, забезпечується отримання

прибутку від операцій на зарубіжних ринках, величина якого достатня для покриття витрат підприємства на його розвиток та функціонування. Відтак, цілі управління стають відправною точкою, так як їх досягнення, пізніше, стає критерієм визначення ефективності роботи механізму управління.

Ефективний механізм управління зовнішньоекономічною політикою пронизує весь процес функціонування організації, а тому повинен включати наступний комплекс заходів:

- 1) визначення макро- та мікроекономічних умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- 2) розробку стратегії діяльності підприємства на зовнішньому ринку;
- 3) діагностику зовнішньоекономічного потенціалу підприємства;
- 4) реалізацію обраних зовнішньоекономічних напрямів;
- 5) оцінку ефективності зовнішньоекономічної діяльності;
- 6) комплекс цілей підприємства в сфері зовнішньоекономічної діяльності;
- 7) критеріальний аспект управління зовнішньоекономічною політикою; формування структури механізму управління;
- 8) контроль та регулювання якості реалізації зовнішньоекономічних напрямків;
- 9) прийняття управлінських рішень по усуненню негативних відхилень з метою підвищення прибутковості зовнішньоекономічної діяльності.

Таким чином, механізм управління зовнішньоекономічною політикою розглядається як комплекс різноманітних способів узгодження інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, що забезпечує отримання прибутку від операцій

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності, який нерозривно пов'язаний з зовнішньоекономічною політикою на підприємстві, проводиться з метою оцінки власних можливостей на ринку, розробки заходів для підвищення конкурентоспроможності та забезпечення максимального прибутку.

В цілому, аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємств включає такі заходи:

- оцінку рівня і якості виконання підприємством зобов'язань по контрактах з іноземними партнерами, дослідження ефективності, переваг і недоліків укладання контрактів і договорів;

- вивчення раціональності використання ресурсів з метою усунення небажаних відхилень від намічених завдань;

- аналіз динаміки (розвитку) зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

- аналіз конкурентоспроможності підприємства та конкурентоспроможності продукції і ринку збуту в зовнішньоекономічній діяльності;

- аналітичну оцінку виконання угод і виробничо-фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності;

- оцінку результатів господарської діяльності за попередні та поточний роки;

- виявлення чинників, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники роботи підприємства;

- аналіз фінансового стану підприємства.

В будь-якому випадку, головна мета такого аналізу – підвищення ефективності функціонування даного суб'єкту господарювання і пошук резервів такого зростання. З точки зору виробника експортної продукції (товарів), яка безпосередньо виходить на зовнішній ринок, показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств розраховують на основі:

- витрат на виробництво експортної продукції;

- вартості експортної продукції у відпускних (внутрішніх) цінах;

- вартості експортної продукції у зовнішньоторгових цінах або валютна виручка від продажу продукції на зовнішньому ринку;

- витрат на придбання вітчизняних товарів, аналогічних імпортом;

- вартості імпортованої продукції у зовнішньоторгових цінах або валютні кошти, затрачені на закупку імпортованих товарів;

- вартості реалізації імпортованих товарів за внутрішніми цінами.

Основними причинами, що примушують керівництво вітчизняних підприємств здійснювати подальше освоєння зовнішніх ринків, є такі:

1. по-перше, міжнародні ринки відкривають значні можливості для нарощування збуту, збільшення доходів, отримання додаткових конкурентних переваг за рахунок ефекту масштабу.

2. по-друге – вихід на зовнішні ринки дозволяє вказаним підприємствам диверсифікувати ризики ринкової кон'юнктури в окремій країні.

3. по-третє – вийти на рівень беззбитковості, працюючи тільки на українському ринку, досить складно в умовах недостатнього платоспроможного попиту споживачів на внутрішньому ринку України.

4. по-четверте, ціни на продукцію підприємства на зовнішньому ринку зазвичай вищі за ціни вітчизняного ринку, а тому експорт продукції економічно вигідний підприємствам, адже дозволяє їм отримувати більш високу норму прибутку, активно працюючи на експорт.

1.3 Методичні підходи до оцінювання ефективності управління зовнішньоекономічною політикою підприємства

До методичних підходів до оцінювання ефективності управління зовнішньоекономічною політикою відносяться такі види аналізу:

аналіз у зовнішньоекономічних зв'язках, направлений на вивчення результатів виробничо-комерційної та фінансової діяльності (й фінансового положення) підприємств;

аналіз господарської діяльності підприємств, об'єднань, фірм здійснюється за допомогою різних прийомів:

а) логічних (деталізація, порівняння, елімінування, узагальнення);

б) статистичних (зведення, угруповання цифрового матеріалу, середні величини, індекси, ряди динаміки);

в) математичних (математичне моделювання, математичний аналіз);

г) інтегральних (математична статистика і теорія ймовірностей, економічна кібернетика),

д) евристичних та ін. [89, с. 70].

Для аналізу господарської діяльності використовуються дані бухгалтерського і оперативного обліку, звітності й інші джерела інформації. Матеріали, що залучаються до аналізу, повинні бути перевірені (точність арифметичних підрахунків, взаємна узгодженість показників звітності і достовірність облікових даних). У ряді випадків цифрові дані, що залучаються для аналізу, округляються для представлення в таблицях (якщо це не наносить збитку точності дослідження).

Етап безпосереднього вивчення залучених матеріалів визначається застосуванням різних прийомів аналізу і методи статистичної обробки матеріалів. При цьому: обчислюють різні аналітичні показники у вигляді абсолютних, відносних величин (відсотки, питому вагу, індекси і т.п.) і середніх величин; розраховують вплив взаємодіючих чинників; встановлюють схеми взаємозв'язку; будують ряди динаміки, діаграми і графіків, конструюють аналітичні таблиці. В підсумку формулюють висновки і складають необхідні пропозиції за результатами аналізу.

Отже, основними задачами аналізу управління зовнішньоекономічною політикою підприємства є:

1) характеристика динаміки (розвитку) зовнішньоекономічної діяльності підприємства (звичайно за звітний і попередній роки);

2) оцінка рівня, і якість виконання підприємством зобов'язань за контрактами з іноземними партнерами;

3) оцінка раціональності використання засобів, залучених для виконання зобов'язань за контрактами – центральна, найбільш складна задача аналізу. Виконання вказаної задачі передбачає послідовне або паралельне вивчення руху оборотного капіталу підприємства (в основному в частині зовнішньоекономічної діяльності), дослідження накладних витрат по експорту й імпорту товарів, вивчення ефективності зовнішньоекономічних операцій;

4) узагальнення попередніх результатів аналізу за допомогою коефіцієнта віддачі оборотного капіталу, що й дозволить відповісти на питання – наскільки раціонально, тобто по-господарському, використовувався оборотний капітал в ході зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

5) характеристика фінансового положення, платоспроможності і рентабельності підприємства;

6) оцінка фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності підприємства [95, с. 32].

Розрізняють такі показники ефективності управління зовнішньоекономічною політикою:

- народногосподарська ефективність зовнішньоекономічних операцій;
- народногосподарський ефект від зовнішньоекономічних операцій;
- економічна ефективність експорту або імпорту;
- економічний ефект від експорту чи імпорту;
- бюджетна ефективність експорту або імпорту;
- бюджетний ефект від експорту або імпорту;
- показники можливості експорту і потреби в імпорті ресурсів;
- коефіцієнт технологічності окремого виду продукції;
- витрати на експорт;
- валютні доходи від експорту;
- валютна ефективність експорту;
- витрати на імпорту продукцію;
- індекс імпорту;
- валютна ефективність імпорту;
- індекс валютної виручки на одиницю продукції;
- індекс внутрішніх цін на продукцію;
- індекс структурних зрушень;
- індекс умов торгівлі [17].

Під час оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності виділяють такі критерії загальнонаціонального рівня (обсяг зовнішньоторговельного обороту, коефіцієнт покриття експорту імпортом, динаміка експорту та імпорту, їх товарна та географічна структура) та регіонального, тобто ті, що можуть використовуватися для аналізу діяльності регіону або галузі (сальдо торговельного балансу, обсяг експорту на одну особу).

Вітчизняні науковці виокремлюють такі критерії аналізу зовнішньої торгівлі (країни, регіону, галузі):

- абсолютні показники (обсяг експорту (реекспорту), обсяг імпорту (реімпорту), обсяг зовнішньоекономічного обороту, сальдо: торговельного балансу, балансу послуг, балансу поточних операцій);

- відносні показники (індекс динаміки експорту та імпорту, індекс стану балансу, індекс «умов торгівлі», індекс концентрації експорту, коефіцієнт імпортової залежності країни, рівень самозабезпеченості);

- показники структури (товарна структура експорту та імпорту, індекс диверсифікації експорту, регіональні структури експорту та імпорту, індекс географічної концентрації експорту та імпорту);

- показники інтенсивності (обсяг експорту та імпорту, зовнішньоторговельного обороту на душу населення);

- показники ефективності (ефективність зовнішньоторговельного обороту, економічна ефективність експорту та імпорту, бюджетна ефективність експорту та імпорту, ефект державного бюджету від зовнішньоторговельного товарообміну) [12].

Характеристика основних економічних методів оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною політикою підприємств:

А) Оцінка рівня і якості виконання зобов'язань за контрактами з іноземними партнерами.

Зобов'язання за контрактами повинні бути виконані по термінах постачання товарів, за якістю і за кількістю товарів (не вважаючи інших зобов'язань, що також підлягають безумовному виконанню). По матеріалах

річного звіту підприємства (розділ «Зовнішньоекономічна діяльність») складається узагальнюючий коефіцієнт прострочених зобов'язань (прострочень) $K_{\text{пр.у}}$ по формулі [22, с. 130]:

$$K_{\text{пр.у}} = (\sum K_{\text{пр}} / \sum K_{\text{е}}) \times 100\%, \quad (1.1)$$

де:

$\sum K_{\text{пр}}$ – експортна вартість товарів за всіма контрактами, прострочених у виконанні протягом року;

$\sum K_{\text{е}}$ – сума всіх контрактів по експорту, що підлягають виконанню за цей рік.

Показник прострочень складається по всьому експорту за рік, по країнах експорту і по товарах. При цьому показники за звітний рік порівнюються з показниками за попередній рік.

Якщо підприємство постачає товари зниженої якості, то іноземний покупець пред'являє претензії за якістю, які, як правило, задовольняються, що приносить збитки і підриває позиції підприємства як експортера. Як узагальнюючий критерій при оцінці роботи підприємства за якістю товарів можна використати показник процентного відношення суми задоволених рекламаций до вартості поставлених товарів. Крім того, вивчаються і самі рекламации.

Б) Оцінка конкурентоздатності товарів.

Під конкурентоздатністю товарів і послуг розуміється їх здатність витримати порівняння з аналогічними товарами і послугами інших виробників і продаватися в зв'язку з цим за цінами не нижче середньоринкових. Рівень конкурентоздатності товарів і послуг визначається сукупністю різних техніко-економічних чинників: якість і собівартість, форми й методи торгівлі, ціни, умови та терміни постачання й транспортування, відповідність вимогам моди й умовам місцевого ринку, види і форми розрахунків і платежів з покупцями, престиж виробника і продавця («ціна» фірми), престиж товару (товарний знак), ефективність реклами та ін. [34, с. 47]

Найбільш складним представляється встановлення конкурентоздатності машин і обладнання. Основний чинник їх конкурентоздатності – якість, що визначається багатьма додатками, набір яких більш складний і різноманітний, ніж у товарів інших категорій. У поняття якості машин і обладнання входять продуктивність і універсальність, стандартизація й уніфікація моделей.

При цьому продуктивність обладнання – не завжди головний чинник. Іноді перевага віддається низькопродуктивному обладнанню, але більш дешевому й універсальному, простому, безпечному й зручному в обігу (в побуті, в невеликих майстернях). Найважливішою характеристикою якості машин і обладнання є їх технічна новизна й патентна чистота – вимога, що особливо зросла в умовах науково-технічної революції. Велике значення мають також надійність і довговічність роботи й термін служби до першого капітального ремонту, рівень технічного обслуговування й постачання запасними частинами.

Рівень конкурентоздатності техніки і обладнання залежить від їх відповідності специфічним вимогам місцевого ринку (пристосованість для роботи в умовах тропічного або полярного клімату, на піщаних, болотистих або кам'янистих ґрунтах, для роботи на місцевій сировині). До важливих компонентів конкурентоздатності техніки і обладнання відносяться якість обробки і забарвлення та інші естетичні властивості відповідно до вимог ергономіки [34, с. 49].

Аналіз конкурентоздатності товарів, що експортуються зовнішньоторговельною фірмою, повинен супроводжуватися з її сторони виробленням відповідних рекомендацій постачальникам – вітчизняним виробникам товарів, направлених на підвищення рівня конкурентоздатності цих товарів.

В) Характеристика динаміки експорту (імпорту) товарів і послуг.

Як вже відмічалось, для більш повної характеристики експортної роботи підприємства, експорт товарів і послуг за звітний рік зіставляється з експортом за попередній рік. Таке зіставлення доцільно провести за декілька років (наприклад за 5 – 10). Мета такого дослідження – встановити, які зміни сталися

в товарній структурі експорту, в розвитку нових видів експорту і його географічному напрямі, як змінився обсяг експорту в поточних і в постійних (базових) цінах, як змінилися в середньому експортні ціни. При вивченні динаміки експорту за ряд років обчислюються також темпи приросту експорту за кожний рік і середньорічний темп приросту експорту за весь період, що вивчається.

Дані про експорт за роки, що вивчаються, групуються по країнах і по товарах в аналітичних таблицях. По кожному рядку таблиці (країна, товар або підсумок) обчислюються індекси вартості, фізичного об'єму і цін. Ці індекси й покажуть, в якій мірі й де змінилися вартість і фізичний обсяг експорту й середні експортні ціни.

Для отримання відповіді на питання про зміну вартісної структури експорту по країнах і по товарах складаються таблиці, де по кожному рядку (країна або товар) показуються для кожного порівнюваного року сума експорту в тисячах гривень та її питома вага в процентах до загального підсумку.

По товарних групах, що включають і кількісно і якісно порівнянні товари (наприклад, нафтопродукти: бензин, дизельне паливо, мазут), можна обчислити індекс кількісної структури, що визначається по формулі [74, с. 68]:

$$I_{\text{стр}} = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_1 p_0^l} \quad (1.2)$$

де:

q_1 – кількість товарів поточного періоду;

p_0 – базові ціни цих товарів;

p_0^l – середня ціна товарів базового періоду.

Середня ціна обчислюється по формулі [74, с. 84]:

$$p_0^l = \frac{\sum p_0 q_0}{\sum q_0} \quad (1.3)$$

Якщо індекс кількісної структури виявиться більшим одиниці, то це буде означати, що в межах товарної групи підвищилася частка кількості більш дорогих товарів за рахунок зниження частки більш дешевих товарів. При зворотній зміні структури індекс виявиться меншим одиниці.

Г) Оцінка раціональності використання оборотного капіталу при експорті й імпорту товарів.

Для відповіді на питання, наскільки раціонально (по-господарському) використовувався оборотний капітал підприємства при експорті і імпорту товарів, необхідно, передусім, послідовно (або паралельно) вивчити:

- оборот оборотного капіталу;
- накладні витрати по експорту і імпорту товарів;
- ефективність експорту і імпорту товарів.

Потім узагальнити результати такого аналізу шляхом обчислення так званого коефіцієнта віддачі і його аналізу.

Техніка аналізу: передусім визначаються середньорічні залишки оборотних засобів по формулі [88, с. 50]:

$$CЗ = (O_1 / 2 + O_2 + \dots + O_{n-1} + O_n / 2) / (n - 1) \quad (1.4)$$

Аналогічно визначаються середні залишки і по частинах оборотного капіталу.

Далі визначається число оборотів оборотного капіталу (оборотних коштів) за рік.

Потім визначається тривалість одного обороту (оборотність в днях, або час одного обороту або швидкість обороту) [88]:

$$ОД \text{ (оборотність в днях)} = CO * Д \quad (1.5)$$

Якщо число оборотів за рік вже обчислене, то тривалість одного обороту можна визначити таким чином: 360 днів / к-сть оборотів (дн.).

Таким же чином визначається тривалість обороту кожної частини оборотного капіталу.

Показники оборотності оборотного капіталу в днях показуються в особливій таблиці (табл. 1.1):

Оборот засобів підприємства в експортних операціях проводиться по схемі: відвантаження товару на експорт розрахунки з іноземними покупцями надходження валюти за товар на транзитний рахунок підприємства.

Тривалість обороту залежить від маршруту перевезень товару, часу зберігання на складах, тривалості розрахунків з іноземними покупцями (час з моменту виписки рахунку покупцеві до його оплати і час з моменту оплати рахунку до надходження валюти на транзитний рахунок підприємства).

Таблиця 1.1 – Оборот оборотного капіталу (днів)

Види засобів	У попередньому році	У звітному році
1. Грошові кошти і цінні папери		
2. Матеріально-виробничі запаси:		
в тому числі:		
- матеріали на складі		
- незавершене будівництво		
- готова продукція на складі		
3. Розрахунки з дебіторами		
Оборот оборотного капіталу		

Джерело: складено автором на основі: [88, с. 51]

Тривалість обороту засобів в імпортних операціях може збільшитися на термін відкриття акредитива на користь іноземного постачальника.

Методика і техніка аналізу обороту засобів в експортних і імпортних операціях принципово не відрізняється від загальної методики аналізу обороту оборотного капіталу підприємства. При аналізі накладних витрат, передусім визначають два узагальнюючих показники [89, с. 71]:

$$\text{ЗРНВ в гривнях (відносний рівень накладних витрат в гривнях)} = \frac{\text{НВ (накладні витрати по експорту за рік) в грн}}{\text{З (виробнича собівартість реалізованих товарів за рік)}}$$

Показники за звітний рік, що зіставляються з показниками за попередній рік, дають первинне орієнтування в зміні відносних рівнів накладних витрат. Наступний етап – вивчення чинників, що визначили зміну кожної статті абсолютного рівня накладних витрат.

Нижче наведена таблиця основних чинників по найважливіших статтях витрат (табл. 1.2):

Вивчення накладних витрат потрібно провести в розрізі окремих товарів, а потім – шляхом узагальнення виявлених чинників можна отримати і повну картину по всьому товарообороту.

Наступний етап – вивчення конкретних причин по кожному чиннику і з'ясування можливості знизити рівень накладних витрат на майбутній час.

Таблиця 1.2 – Основні чинники по найважливіших статтях витрат підприємств

Стаття витрат	Чинники
1. Перевезення товарів	1. Кількість (вага) вантажу
	2. Радіус (дальність) перевезень
	3. Ставка по перевезенню (тариф, фрахт)
	4. Спосіб і умови перевезення
2. Перевалка товарів	1. Кількість (вага) вантажу
	2. Ставка по перевалці (за 1 т.)
	3. Надбавка по нестандартних вантажах
3. Зберігання товарів	1. Кількість (вага) вантажу
	2. Спосіб зберігання
	3. Час зберігання
	4. Ставка зберігання

Джерело: складено автором на основі [89, с. 500]

Показник ефективності експорту товарів визначається по формулі [15, с. 145]:

$(\text{виручка-нетто в інвалютних грн} \times 100) / \text{повна собівартість товару, грн.}$

Крім зміни курсу гривні, на показник впливають такі основні чинники, як:

- 1) експортна ціна-брутто (контрактна ціна);
- 2) рівень накладних витрат в інвалюті (виручка-нетто = виручки-брутто – накладні витрати в інвалюті);
- 3) виробнича собівартість одиниці товару в гривнях;
- 4) рівень накладних витрат в гривнях (повна собівартість = виробнича собівартість + накладні витрати в гривнях) [1, с. 203].

Далі вивчається кожний чинник нарізно і розробляються шляхи поліпшення ефективності в подальших операціях.

Після завершення аналізу обороту, накладних витрат, ефективності треба відповісти на основне питання – наскільки раціонально, тобто по-господарському, використовувався оборотний капітал. Узагальнюючим показником може служити коефіцієнт віддачі оборотного капіталу, що обчислюється по формулі [1, с. 208]:

$$O = B / CO = B / 3 = (B / 3) \times (3 / CO), \quad (1.6)$$

де:

O – віддача;

B – виторг-нетто від експорту чи імпорту;

CO – оборотний капітал;

$B / 3 = E$ – ефективність експорту або імпорту;

$3 / CO = \text{ч} / \text{о}$ – число оборотів оборотного капіталу (тобто оборотність).

Таким чином, інтегральний коефіцієнт віддачі синтезує всі три показники: оборот, накладні витрати (входять в показник ефективності) і ефективність. Подальша задача аналізу – з'ясувати конкретні причини погіршення показників роботи і намітити шляхи її поліпшення.

Оцінка фінансових результатів проводиться за даними звіту про прибутки і збитки із залучення даних аналітичного обліку по субрахунках 801 «Прибутки і збитки по експортних операціях», 802 «Прибутки і збитки по імпортних

операціях» і 803 «Прибутки і збитки по інших валютних операціях». При аналізі з'ясовуються причини пені, штрафів і неустойок, сплачені підприємством по зовнішньоекономічних операціях. Для отримання докладної картини непродуктивних витрат доцільно скласти наступну таблицю (табл. 1.3):

Для здійснення аналізу результативності зовнішньоекономічної діяльності можна використовувати систему з більшою кількістю оціночних показників. Такі показники наведені в таблиці 1.4 [12, с. 120].

Таблиця 1.3 – Непродуктивні витрати підприємства

Непродуктивні витрати	За попередній рік	За звітний рік	Зміни (+ -)
Штрафи, пені, неустойки, сплачені по експорту товарів, - усього			
У тому числі:			
- за спізнення в постачанні і недопоставку експортних товарів			
- за невчасну оплату рахунків постачальників			
Штрафи, пені, неустойки, сплачені по імпорту товарів			
Штрафи по транспортних операціях - усього			
У тому числі - за простій вагонів			
- за простій судів			
Інші			
Списання безнадійних боргів іноземних фірм			
Недостача товарів			
Проценти по прострочених позиках			
Разом			

Джерело: складено автором на основі: [89]

Під час планування ефективності експорту повні витрати на експорт продукції потрібно визначати як суму:

$\Pi_{Be} = B_v + \text{Накладні витрати} + \text{Непрямі накладні, розподілені (згідно з плановим кошторисом), або } \Pi_{Be} = B_v + \text{Накладні витрати у сфері обігу} + \text{Маркетингового характеру, логістичного характеру} + \text{Накладні витрати на здійснення експортних процедур (митне очищення)} + \text{Непрямі накладні витрати, розподілені}$ [12, с. 122].

На підставі вищеподаного підходу визначення ефективності експорту доцільно здійснювати розрахунки рівня цього показника, використовуючи різні види прибутку. Ефективність експорту, обчислена за маржинальним прибутком, об'єктивно оцінює рівень ефективності експортних операцій фірм за обсягом, що перевищують рівень нормального завантаження виробничих потужностей у поточному періоді. За таких умов обсяг постійних витрат є розподіленим між запланованими контрактами, і експорт продукції за діючими в поточному періоді цінами фактично забезпечує вищий рівень рентабельності експортного виробництва.

Таблиця 1.4 – Система показників ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємства

Метод визначення	Одиниці виміру	Значення критерію	Зміст показника
<i>Коефіцієнт віддачі повних експортних витрат, $Be.v.$</i>			
Дохід від експорту / повні витрати на експорт	Грн/грн	$Be.v.>1$	Обсяг виручки від експорту, який припадає на 1 грн повних витрат у сфері виробництва та обігу експортної продукції
<i>Ефективність експорту, E_{exp}</i>			
Прибуток від експорту / повні витрати на експорт	Грн/грн	$E_{exp}>0$	Визначає, скільки прибутку одержує підприємство з кожної гривні повних витрат у сфері виробництва та обігу експортної продукції
<i>Рентабельність експортної продукції, K_{exp}</i>			
Прибуток від експорту / витрати на виробництво експортної продукції	%	$K_{exp}>0$	Порівняння ефективності виробництва продукції на зовнішньому і внутрішньому ринках

Джерело: складено автором

Ефективність експортного виробництва, обчислена на основі величини чистого прибутку від експорту, дає можливість аналізувати і виявляти чинники оптимізації оподаткування експортної діяльності. Зокрема, в умовах

обмеженості фінансових коштів для фінансування експортного виробництва, доцільно відбирати географічні ринки за критерієм максимізації рівня саме цього показника ефективності.

Висновки до I розділу

В результаті проведеного дослідження процесу управління зовнішньоекономічною політикою підприємства сформульовано наступні висновки:

Доведено, що зовнішньоекономічна діяльність підприємства розглядається як важлива частина господарської діяльності, спроможна впливати на ефективність виробничої діяльності, якість, конкурентоспроможність та технічний рівень, виробленої продукції.

Визначено, що Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначає зовнішньоекономічну діяльність як діяльність суб'єктів господарювання України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка побудована на взаємовідносинах між ними як на території України, так і за її межами.

Сформульовано принципи, на яких базується зовнішньоекономічна політика держави:

- 1) переформатування суб'єктів господарювання до постійних зовнішньоекономічних економічних зв'язків;
- 2) переорієнтація зовнішньоекономічної сфери діяльності підприємства з акцентом на довгострокову перспективу;
- 3) відповідні шляхи щодо захисту частки ринку та стимулювання економічних змін;
- 4) розподілення функціональної складової зовнішньоекономічної політики між органами державної влади та окремими суб'єктами господарювання;

5) розгляд зовнішньоекономічної політики підприємства як базису всієї економічної політики.

Зазначено, що зовнішньоекономічна політика – це складна система, яку слід аналізувати, враховуючи такі зовнішньоекономічні зв'язки як торгівля, надання фінансових, виробничих, інвестиційних та інших послуг.

Визначено чіткі та конкретні принципи планування зовнішньоекономічної політики підприємства. Проведено систематизацію суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в залежності від рівня економічних відносин. Наведена типова структура зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

У ході дослідження також були зазначені основні підходи до оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Розкрито поняття «прийомів» аналізу господарської діяльності підприємств, а також засоби які використовуються для аналізу господарської діяльності.

Визначено основні задачі аналізу зовнішньоекономічної діяльності та надана розгорнута характеристика основних економічних методів оцінки ефективності зовнішньоекономічної політики підприємства. Була наведена та розглянута система показників ефективності управління зовнішньоекономічною політикою підприємства.

Таким чином, у сучасних умовах зовнішньоекономічної діяльності необхідно чітко планування зовнішньоекономічної політики на підприємствах, зміни організаційних форм, формування їх ефективної організаційної структури.

Отже, механізм управління зовнішньоекономічною політикою підприємства розглядається як комплекс різноманітних способів узгодження інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, що забезпечує отримання прибутку від операцій на зарубіжних ринках.

РОЗДІЛ II АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ШРЕДЕР»

2.1 Господарсько-правові засади функціонування ТОВ «Шредер» та його загальна характеристика

Досліджуване підприємство – Товариство з обмеженою відповідальністю «Шредер» виступає як правонаступник спільного підприємства «Ватра-Шредер», що було створено згідно Договору про створення спільного підприємства «Ватра-Шредер» від 29 червня 1990 року.

ТОВ «Шредер» засновано завдяки перетворенню Спільного підприємства «Ватра-Шредер» згідно з рішенням Учасника № 34 від 14 січня 2008 року у відповідності з чинним законодавством України. Товариство володіє власним майном, відповідає в межах майна, що йому належить, за своїми зобов'язаннями, функціонує за повним госпрозрахунком і самофінансуванням. У своїй діяльності Товариство керується Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, Законом України «Про господарські товариства», Статутом та іншими нормативними документами.

В зв'язку з цим, дане товариство є юридичною особою відповідно до діючого законодавства України, має свій статутний капітал, що розподілений на частини, розмір яких визначений у Статуті; має власний самостійний баланс, розрахунковий, валютний та інші рахунки в установах банків, печатки з емблемою, кутовий та інші штампи, торговий та фірмовий знаки, фірмові бланки, інші необхідні атрибути.

Найменування Товариства:

1) Повна назва Товариства:

- українською мовою: Товариство з обмеженою відповідальністю «Шредер»;
- французькою мовою: Société à responsabilité limitée «Schroeder»

2) Скорочена назва Товариства:

- українською мовою: ТОВ «Шредер»;
- французькою мовою «Schroeder» TOV:

Місцезнаходження Товариства: Україна, 46000 м. Тернопіль вул. Микулинецька, 46-Б.

Термін дії Товариства – до 2025 року включно. За рішенням Учасника термін діяльності підприємства може бути продовжено. Засновником Товариства є акціонерне товариство «Шредер», що є юридичною особою згідно законодавства Бельгії.

Повний технологічний цикл виробництва складається із таких основних складових ділянок, як:

- ливарна;
- механічної обробки та штампування;
- порошкового покриття;
- складальна.

Така структура організації технологічного циклу дозволяє підприємству впроваджувати передові західні технології у виробництві освітлювальних приладів, а саме:

- лиття з чистого алюмінію великогабаритних корпусних деталей під тиском (ливарна машина «ІДРА 1100», Італія);
- дробеструменевий тип обробки деталей світильників перед порошковим покриттям («ШОМЕКС», Швейцарія);
- покриття на лінії електростатичного напилення корпусних деталей порошковими емалями («ТРІБО КОЛЬОР», Угорщина);
- виробництво високоточних і герметичних оптичних систем «СІЛ-СЕЙФ», (Sealsafe), що мають високий попит та дають можливість гарантувати ККД світильників на рівні не нижче 80% протягом всього періоду експлуатації.

У квітні 1905 року в м. Льєж (Бельгія) 25-річний Жуль-Луї Шредер відкриває невелику майстерню з виробництва промислової електричної апаратури (розподільчі щити, реостати, рубильники, запобіжники і т.п.). За декілька років майстерня перетворюється на справжній великий завод, на якому

випускаються прилади для освітлення промислових та складських приміщень, пізніше для вуличного освітлення. У п'ятдесятих роках ХХ-го століття основною спеціалізацією підприємства стає виробництво освітлювальних приладів. Відтоді іде відлік успіху підприємства у галузі освітлення. Починається новий етап – міжнародна експансія. Перше підприємство поза межами Бельгії розташувалося в передмісті Парижа, пізніше – Португалія, Німеччина, Нідерланди, Італія, Колумбія, Іспанія. Була створена ціла група підприємств, які застосовують однакові методи, підходи та техніку освітлення, що дуже швидко знайшло визнання у міжнародному ринковому середовищі.

Згодом група «Шредер» присвятила основну свою діяльність виключно створенню освітлювальних приладів. Виробнича програма з 1978 року передбачала цілу низку застосувань високоякісного технічного освітлення для різних джерел світла, а саме для:

- вуличного функціонального та декоративного освітлення, внутрішнього та зовнішнього промислового освітлення тунелів, пішохідних переходів, освітлення мостів безперервними світловими естакадами;
- освітлення автодорожніх розв'язок, спортивних комплексів, інших великих площ за допомогою прожекторів;
- зовнішнього декоративного освітлення;
- спеціалізованого освітлення станцій метрополітену, теплиць, оранжерей.

У 80-х роках виникла ідея створення спільного підприємства на теренах Радянського Союзу. Серед потенційних партнерів були обрані три виробники освітлювальної техніки – НВО «Ватра» та два російських підприємства. Вибір зупинили на НВО «Ватра». У серпні 1990 року, після переговорів, що проводилися протягом двох років, підготовки та узгодження документів у відповідних інстанціях, відбулося підписання засновницьких документів підприємства та проведена процедура його реєстрація. Спільне підприємство «Ватра-Шредер» стало одним із перших спільних підприємств у колишньому Радянському Союзі, утворених із залученням іноземного капіталу.

При створенні підприємства планувалося поставляти на ринок Радянського Союзу близько 200 тис. шт. світильників на рік. Але, з розпадом СРСР, ємність потенційного ринку підприємства зменшилася в 10 раз.

Разом із розвитком підприємства розширювалися виробничі потужності та впроваджувалися такі види передових технологій виробництва, як:

- литво під тиском великогабаритних тонкостінних корпусних деталей світильників, гальванічна обробка та фарбування деталей з використанням полімерних порошкових емалей в електростатичному полі;
- глибока витяжка деталей оптичних систем світильників.

Якісна продукція підприємства для внутрішнього ринку України багато в чому стала новаторською, зокрема: використання герметично закритого оптичного блоку світильника, виготовлення на основі стандартного модулю світильника моделей з широким спектром форм контурів та кольорів.

Уся виготовлена продукція має пройти ретельну перевірку в лабораторіях Українського світлотехнічного інституту та у спеціальній сертифікованій лабораторії Центру розвитку та досліджень групи «Шредер» у Бельгії. Жоден виріб не виходить на ринок, не проходячи сертифікаційні випробовування на відповідність вимогам українських (УкрСЕПРО) та міжнародних стандартів (CIE або CEN).

Треба підкреслити, що у спільного підприємства є величезний практичний досвід участі у різноманітних світлотехнічних програмах реконструкції зовнішнього освітлення міст, починаючи ще з моменту проектування. Спеціалісти «Ватра-Шредер», за результатами проведених досліджень, готують низку рекомендацій щодо вибору типів освітлювальних приладів, необхідної потужності ламп, здійснюють розрахунки економічного ефекту від впровадження проекту. Завдяки комплексної розробці проектів освітлення існує можливість найбільш раціонального використання світильників власного виробництва. Як приклад можна зазначити енергозберігаючий проект реконструкції зовнішнього освітлення м. Рівне, що було розпочато у 1994 році за участю «Ватра-Шредер», рівненського «Міськсвітло» та Державного

інноваційного фонду. Втілення даного проекту дало можливість забезпечити необхідний рівень та рівномірність освітлення, скоротити суму витрат на споживання електроенергії та утримання мережі зовнішнього освітлення на 55 % за рахунок використання високоефективних оптичних систем.

Як інший приклад можна зазначити програму внутрішньо-квартирного зовнішнього освітлення «Подвір'я», яку було запроваджено в 1998 році. Близько 40 тис. світильників виробництва «Ватра Шредер» для освітлення житлових районів, шкільних подвір'їв, дитячих садків було доставлено у столицю протягом чотирьох років. У 2001 році було впроваджено енергозберігаючі проекти в містах Тернополі та Луцьку, а також для цілого ряду інших міст України.

Додатковим напрямом діяльності підприємства є архітектурна підсвітка будівель та споруд. В рамках підготовки до проведення саміту президентів центральних та східноєвропейських держав, «Ватра-Шредер» отримала право на проведення комплексу робіт з освітлення вулиць та архітектурної підсвітки п'яти об'єктів Львова: Львівської опери, будинку вчених, аеропорту, Національного музею та будинку культури залізничників. У вересні 2002 року «Ватра-Шредер» здійснила підсвітку Дніпрогесу, першої гідроелектростанції в колишньому Радянському Союзі, яка відзначала свій 75-річний ювілей.

На експорт у країни Східної та Західної Європи поставляється близько 25% продукції.

Метою діяльності ТОВ «Шредер» зазначається ведення господарської діяльності в галузі виробництва, торгівлі та надання послуг на підприємницьких засадах.

Також, можна зазначити, що предмет діяльності Товариства визначає:

- розробку, проектування, виробництво та продаж електричних освітлювальних приладів та вуличної фурнітури;
- проектування зовнішніх систем і споруд, інженерних мереж, електропостачання і електрообладнання; електроосвітлення;
- монтаж конструкцій зовнішніх інженерних мереж і систем;

- виробництво електротехніки побутового та промислового призначення;
- оптову та роздрібну торгівлю електротехнікою громадського, промислового та побутового призначення;
- будівельні, ремонтні та столярні роботи;
- оптову та роздрібну торгівлю різних видів будівельних матеріалів;
- заготівлю, переробку та реалізацію вторинної сировини та відходів виробництва;
- ремонт, реставрацію, модернізацію будь-яких виробів, що мають відношення до вуличної фурнітури та освітлення, засобів виробництва та продукції виробничого призначення;
- купівлю та продаж нерухомості, зокрема промислової, складських та адміністративних приміщень;
- різноманіття рекламних, рекламно-інформаційних, консультативних, маркетингових та управлінських послуг;
- юридичні, правові та інші види послуг;
- транспортні та транспортно-експедиційні послуги;
- фінансові операції, які незаборонені чинним законодавством;
- комп'ютерні та обчислювальні послуги;
- реалізацію транспортних засобів та запасних частин до них;
- виробництво та реалізацію різноманітних виробів з дерева, у т.ч. меблів;
- організацію навчання, стажування та підвищення кваліфікації;
- здійснення благодійної та громадської діяльності;
- зовнішньоекономічну діяльність у відповідності до діючого законодавства України [73].

З розвитком і розширенням перелік послуг, які виконуються компанією, а також види діяльності підприємства можуть бути доповнені у встановленому законом порядку (див. Додаток А).

Товариство одержує ліцензії на здійснення окремих видів діяльності у випадках, передбачених чинним законодавством. Також, Товариство має право

приймати рішення без обмежень та займатись той діяльністю, що не суперечить його Уставу.

Основними напрямками діяльності підприємство визначає:

- виробництво високоефективних світильників для освітлення вулиць, доріг, мостів, тунелів, перехресть, автомагістралей, пішохідних переходів, автозаправок, спортивних центрів та споруд (включаючи промислове, декоративне та аварійне освітлення);
- розробку та впровадження проектів реконструкції зовнішнього освітлення міст;
- виконання архітектурних підсвіток;
- проведення НДДКР в галузі світлотехніки;
- надання послуг промислового характеру, а також комерційних та посередницьких послуг підприємствам, організаціям та громадянам;
- реалізацію названої вище продукції як на території України, так і за її межами підприємство здійснює самостійно або через треті особи.

Щодо юридичної площини, то дане Товариство з дня його державної реєстрації є юридичною особою, а тому має можливість самостійно планувати свою діяльність та визначати перспективи розвитку, виходячи із попиту на свої товари, роботи, послуги, та із необхідності забезпечення господарського та соціального розвитку та підвищення доходів Товариства,.

Для виконання завдань, що наведені у Статуті, Товариство має право на:

- володіння, користування майна, що знаходиться в його власності, у відповідності з діючим законодавством;
- набуття майнових та речових прав, несення відповідних обов'язків, виступ від свого імені в господарському суді;
- здійснення від свого імені будь-яких юридичних операцій, у тому числі укладання угод (договорів, контрактів) та інших юридичних актів з фізичними та юридичними особами на всій території України та за її межами;
- користування кредитами, що надані юридичними та фізичними особами;

- оренду та купівлю майна у фізичних та юридичних осіб, в т.ч. і за готівку, здавання в оренду та суборенду нерухомість, основні фонди, інше майно, що належить Товариству;

- прийом дольової участі у спорудженні громадських, житлових і виробничих будівель та будь-яких інших об'єктів спеціального призначення;

- прийом та звільнення робітників, службовців;

- здійснення інших дій, які відповідають меті діяльності Товариства.

Крім того, компанія ТОВ «Шредер» має можливість створення на території України, а також за її межами дочірніх підприємств, філій та представництв. Філії, представництва та дочірні підприємства створюються відповідно до законодавчого порядку, що діє у країні їх розташування. Рішення щодо створення філії чи представництва приймається Вищим органом управління Товариства. Філії та представництва здійснюють свою діяльність на основі положень, які затверджені Вищим органом управління Товариства.

Товариство може бути учасником інших товариств, консорціумів, асоціацій, концернів, та інших добровільних об'єднань. Товариство та держава не відповідають за незв'язаними між ними зобов'язаними.

Учасники Товариства несуть відповідальність у межах свого вкладу та відповідають за зобов'язаннями Товариства у випадках ліквідації, звернення стягнення на майно Товариства у відповідності до чинного законодавства. Звернення стягнення на частку майна Товариства за особистими боргами Учасника Товариства дозволяється лише у разі неплатоспроможності Учасника, а також для покриття його боргів за недостатністю у нього іншого майна для задоволення вимог кредиторів.

Товариство має права набувати частину майнових та немайнових прав, нести обов'язки, бути позивачем і відповідачем в судових органах як в Україні, так і за кордоном.

Товариство керується у своїй діяльності діючим законодавством України, Статутом, доповненнями до нього, а також низькою внутрішніх нормативних документів. Офіційні мови Товариства – українська та французька.

Щодо організаційної структури управління в ТОВ «Шредер», то, необхідно зауважити, що вона представляє собою низьку підрозділів його апарату управління і взаємозв'язок інформаційних потоків управлінських рішень. В ТОВ «Шредер» діє лінійна організаційна структура, що є типом ієрархічної (бюрократичної) структури, яка заснована на принципах єдиноначальності і централізму. Тому, на підприємстві з такою структурою у кожного виробничого та управлінського підрозділу є керівник, який має всі повноваження та здійснює управління відповідною ділянкою робіт одноосібно. При цьому, він безпосередньо відповідає за результати діяльності свого підрозділу. За ним чітко закріплені межі владних повноважень, склад підпорядкованих працівників. А також, йому поставлені конкретні цілі та визначені вищі керівники. Такий керівник вирішує всі проблеми підприємства – і кадрові, і виробничі, і постачальницькі, здійснює планування і контроль. Члени організації, які знаходяться на нижніх щаблях управління, безпосередньо підпорядковані керівнику більш високого рівня лінійно.

Лінійна структура організації логічна, формально визначена, але позбавлена гнучкості, так як абсолютна влада керівника не гарантує вирішення проблем, що потребують спеціальних знань у вузьких областях. Через це при зростанні підприємства в геометричній прогресії зростає кількість рівнів управління [90, с. 71].

Кількість працівників на ТОВ «Шредер» близько 84 чоловік, що є достатньо вигідним як для працівників та самого підприємства. Колектив ТОВ «Шредер» – дружній, згрупований, висококваліфікований. Усі працівники виконують свою роботу сумлінно (рис. 2.1).

Дрібні і середні фірми (до яких і відноситься ТОВ «Шредер»), використовують лінійну структуру управління при відсутності широких коопераційних зв'язків між підприємствами та при здійсненні нескладного виробництва.



Рисунок 2.1 – Організаційна структура ТОВ «Шредер»

Джерело: складено автором

Переваги даної структури визначаються у:

- простій побудові;
- гнучкості, динамічності;
- концентрації уваги на конкретному ринку з конкретним асортиментом товарів і послуг;
- однозначному обмеженні завдань, компетенції, відповідальності.

Недоліками даної структури є:

- важкі зв'язки між інстанціями; керівник несе за все відповідальність;
- концентрація влади в керуючій верхівці;
- сильне завантаження середніх рівнів управління;
- у міру зростання виникає криза керівництва [90, с. 73].

Також слід відзначити проведення ТОВ «Шредер» розробки перспективних – дворічних та поточних – річних планів бюджетів, складовими частинами яких є маркетингові дослідження ринків збуту продукції (рис. 2.2.).



Рисунок 2.2 – Маркетингові дослідження ринків збуту продукції

Джерело: складено автором на основі: [48, с. 303]

Управління грошовими потоками, яке являється складовим елементом підприємства, відіграє важливу роль на підприємстві як на етапі кількісної та якісної оцінки результатів (досягнення поставлених цілей), так і на етапі планування та прогнозування грошових потоків, а також при корегуванні відповідних планових показників здійснення підприємницької діяльності суб'єктами господарювання щодо змін зовнішнього та внутрішнього середовища (рис. 2.3).

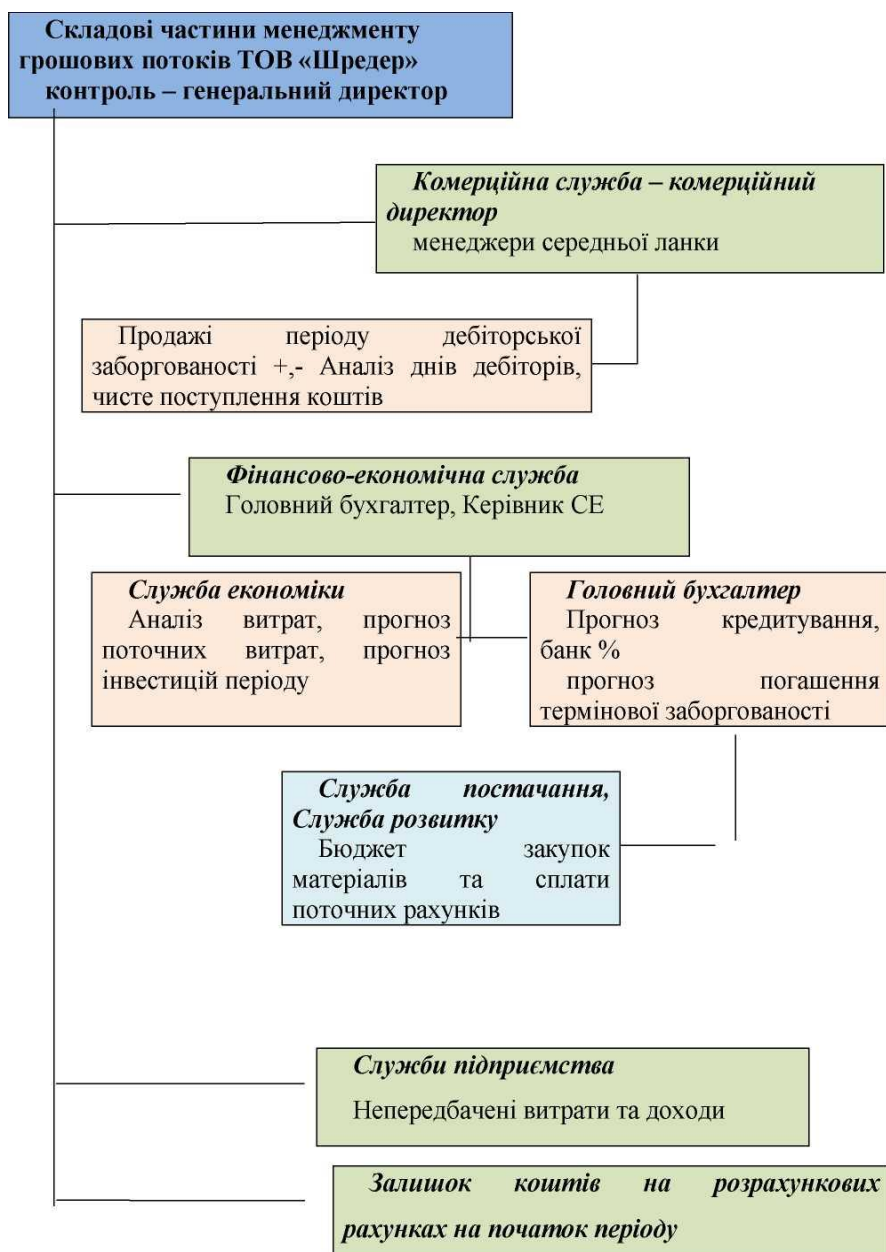


Рисунок 2.3 – Складові частини управління грошовими потоками підприємства
Джерело: складено автором на основі: [73]

Основні задачі комерційної служби у наведеній схемі визначення притоку грошових коштів полягають у:

- роботі з клієнтами з встановлення терміну платежів та встановлення відсотків;
- визначенні впливу зовнішніх чинників на діяльність підприємства;

- чіткому визначенні пріоритетів діяльності та їх узгодження із загальними пріоритетами групи компаній «Шредер», учасником якої є підприємство;
- плануванні стратегії в області управління якістю;
- розробці концепції кадрової та соціальної політики, її втіленні на визначеному етапі.

Внутрішнє планування діяльності фірми, щоквартальний аналіз та коректування планів щодо результату складаються із:

- комерційної служби (маркетингове дослідження, портфелі замовлень);
- служби розвитку (впровадження нової техніки, технологій, бюджет інвестицій);
- юрисконсультів, аудиторів (аналіз та прогноз впливу макросередовища, аудиторські висновки та рекомендації);
- фінансово-економічної служби (процес планування за основи інформаційних потоків служб підприємства).

Також необхідно зауважити, щодо генеральної дирекції та відділу з управління якістю на підприємстві, які займають вагому частку у внутрішньому плануванні діяльності фірми.

Стосовно показників фінансового стану та економічних показників підприємства, то слід підкреслити залежність показників від результатів його виробничої, фінансової та комерційної діяльності. Відповідно, якщо фінансовий і виробничий плани успішно виконано, то це позитивно вплине на фінансову складову підприємства, а також навпаки, у випадку недовиконання плану з виробництва та реалізації продукції відбувається негативні наслідки: підвищення її собівартості, зменшення виручки та суми прибутку і, як наслідок, – погіршення фінансового становища підприємства та його платоспроможності.

2.2 Аналіз фінансово-економічного стану підприємства ТОВ «Шредер»

Для аналізу показників фінансово-господарської діяльності ТОВ

«Шредер» необхідно розрахувати показники за основними групами, тобто показники оцінки майнового стану, ліквідності та платоспроможності, рентабельності та фінансової стійкості.

Інформаційною базою для розрахунку зазначених показників виступають основні форми фінансової звітності підприємства, що наведені в додатку Б.

Для здійснення господарської діяльності кожне підприємство повинно мати певне майно, яке належить йому на правах власності чи володіння. Усе майно, яке належить підприємству і яке відображено в його балансі, називають активами. Сама по собі структура майна не визначає фінансового стану підприємства.

Аналіз майнового стану дає можливість визначити абсолютні і відносні зміни статей балансу за певний період, відстежити тенденції їх зміни і визначити структуру фінансових ресурсів підприємства. Аналіз структури майна підприємства та її динаміки не дає відповіді на запитання, наскільки вигідно для інвестора вкладення коштів у певне підприємство. Воно дає змогу оцінити стан активів і наявність коштів для погашення зобов'язань.

Для оцінки майнового стану доцільно розрахувати такі показники, які характеризують виробничий потенціал підприємства, а саме:

- коефіцієнт зносу основних засобів;
- коефіцієнт оновлення основних засобів;
- коефіцієнт вибуття основних засобів.

Аналіз майнового стану ТОВ «Шредер» наведений у таблиці 2.1.

Виходячи з значення коефіцієнту зносу за аналізований період, можна сказати про достатню кількість придбаних нових основних засобів, сума зносу по яким є ще досить низькою. Ці показники становлять 60 %, 53 % та 36 % відповідно в 2015, 2016 та 2017 рр.

Позитивною тенденцією є те, що на підприємстві рівень зносу зменшується. Це, в першу чергу, свідчить про те, що на підприємстві в достатній мірі відбувається оновлення основних засобів.

Таблиця 2.1 – Аналіз майнового стану ТОВ «Шредер» за період 2015-2017 рр., тис. грн.

Показник	Розрахунок	Рік			Відхилення: +,- 2017 р. до:	
		2015	2016	2017	2015	2016
Коефіцієнт зносу	Сума зносу ОЗ /Первісну вартість ОЗ на початок періоду	0,60	0,53	0,36	0,25	0,17
Коефіцієнт оновлення основних засобів	Вартість введених ОЗ за звітний рік/ Загальну вартість ОВЗ на кінець року	0	0,18	0,40	0,00	-0,22
Коефіцієнт вибуття основних засобів	Вартість ОЗ які вибули/Вартість ОВЗ на початок періоду	0	0,00	0,00	0,00	0,00

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Термін «ліквідний» передбачає безперешкодне перетворення майна в кошти платежу. Чим менше час, необхідний для перетворення окремого виду активів, тим вища його ліквідність. Таким чином, ліквідність підприємства – це його здатність перетворити свої активи в кошти платежу для погашення короткострокових зобов'язань.

Оцінку ліквідності підприємства виконують за допомогою системи фінансових коефіцієнтів, які дозволяють зіставити вартість поточних активів, що мають різний ступінь ліквідності, із сумою поточних зобов'язань.

Аналіз показників ліквідності здійснюється шляхом розрахунку таких основних показників (коефіцієнтів): коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості, показник чистих оборотних активів (табл. 2.2).

Аналізуючи групу показників ліквідності, розглянемо більш детально значення кожного показника.

Таблиця 2.2 – Аналіз ліквідності підприємства ТОВ «Шредер» за 2017 р., тис. грн.

Показники	Оптимальне значення	Формула для розрахунку	На початок року	На кінець року	Відхилення (+; -)
1. Оборотні засоби:			x	x	x
- грошові кошти та їх еквіваленти			80	1409	1329
- дебіторська заборгованість			18025	17605	-420
- запаси, готова продукція та інші оборотні засоби			18469	45266	26797
Разом оборотних засобів			36574	64280	27706
2. Поточні зобов'язання			17918	62301	44383
Коефіцієнти					
Коефіцієнт покриття ліквідності	1,0 – 2,0/3,0	Оборотні активи/ Поточні зобов'язання	2,041	1,032	-1,009
Коефіцієнт швидкої ліквідності	>0,6	(Оборотні активи – Запаси)/Поточні зобов'язання	1,010	0,774	-0,236
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2 – 0,25	Грошові активи/Поточні зобов'язання	0,004	0,023	0,018
Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	<1,0	Поточні зобов'язання/дебіторська заборгованість	0,994	3,539	2,545
Показник чистих оборотних коштів	0,2-0,3	(Сума валових оборотних активів - Поточні зобов'язання)/ Оборотні активи	0,51	0,03	-0,479

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Коефіцієнт покриття показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення поточних зобов'язань. Коефіцієнт покриття показує, скільки грошових одиниць оборотних засобів припадає на кожну грошову одиницю короткострокових зобов'язань. Критичне значення коефіцієнту покриття дорівнює 1, значення коефіцієнту покриття у межах 1 - 1,5 свідчить про те, що підприємство своєчасно ліквідує борги. В кінці року

значення показника ліквідності зменшилося вдвічі і перебуває на межі припустимого значення.

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує скільки одиниць найбільш ліквідних активів припадає на одиницю термінових боргів. Оптимальне значення його від 0,8 до 1,0, критичне значення $< 0,6$. Протягом 2017 року значення коефіцієнта швидкої ліквідності поступово знизилось від 1,03 до 0,774. Коефіцієнт швидкої ліквідності нижче 0,8 означає, що грошових та інших ліквідних активів може бути недостатньо для погашення поточних зобов'язань.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності є найбільш жорстким критерієм ліквідності підприємства і показує, яку частину короткострокової заборгованості підприємство може погасити в поточний момент або найближчим часом.

Для аналізованого нами підприємства значення цього показника знаходилось поза нормою: на початку 2017 р. – 0,004 при рекомендованому значенні: 0,2 – 0,3. Під кінець 2017 р. стан ліквідності підприємства поліпшився, а саме значення цього коефіцієнта підвищилось до значення 0,023. Тобто коефіцієнт абсолютної ліквідності підвищився, але нажаль недостатньо для того, щоб підприємство стало спроможним негайно ліквідувати короткострокову заборгованість.

Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості виріс на 2,545. Так, на початок року коефіцієнт був в межах норми – 0,994, а на кінець року він вже становив – 3,539. Такий стан був викликаний залученням кредитних коштів, за рахунок яких були поповненні запаси. Досягти зменшення коефіцієнту можливо при збільшенні обсягів продажів.

Аналіз показників платоспроможності. Платоспроможність – це наявність у підприємства грошових коштів та їх еквівалентів, достатніх для своєчасного погашення своїх боргових зобов'язань.

Зауважимо, що коефіцієнт платоспроможності розраховується як відношення грошових коштів та їх еквівалентів до суми термінових платежів на

певну дату або на наступний період. За нагальної необхідності погасити термінові платежі підприємство може перетворити активи (ліквідні активи) в готівку. Звідси з поняттям «платоспроможність» пов'язано поняття «ліквідність», проте друге більш ємне. Показники платоспроможності, методика розрахунку та результати їх обчислення на основі балансу 2017 року наведемо у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Аналіз платоспроможності ТОВ «Шредер» за 2017 р., тис. грн.

Показники	Розрахунок	На початок року	На кінець року	Відхилення (+; -)
1. Платіжні засоби:	x	x	x	x
- каса і поточний рахунок	1	22	1272	1250
- готова продукція та товари	2	1376	1176	-200
- дебіторська заборгованість	3	18025	17605	-420
Разом платіжних засобів	4	19423	20053	630
2. Платіжні зобов'язання разом:	5	29458	86718	57260
- коефіцієнт платоспроможності	$6=1/5$	0,001	0,015	0,014
- перевищення платіжних засобів	$7=4\geq 5$	-	-	x
- перевищення платіжних зобов'язань	$8=5\geq 4$	+	+	x

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Розрахувавши платоспроможність даного підприємства можна сказати, що наявність грошових коштів в касі і на поточному рахунку в банку на кінець звітного періоду збільшилась на 1250 тис. грн. Вартість готової продукції та товарів на кінець 2017 року зменшилась на 200 тис. грн, склала 1176 тис. грн. Дебіторська заборгованість на кінець 2017 року зменшилась на 420 тис. грн. і склала 17605 тис. грн., що є негативною ознакою для фінансово-господарської діяльності підприємства.

Коефіцієнт платоспроможності на початку аналізованого періоду не досягає нормативного значення (0,5) і склав 0,001, а на кінець 2017 р. зазначений показник значно зріс на 0,014 і склав 0,015, але нажаль знаходиться на досить низькому рівні.

Отже, провівши аналіз платоспроможності ТОВ «Шредер» за 2017 р., можемо впевнено сказати, що на кінець періоду рівень платоспроможності став вищим, але ще досить недостатнім для задовільного платоспроможного стану.

Аналіз показників рентабельності. До найважливіших економічних категорій, які характеризують ефективність діяльності підприємств на засадах господарського розрахунку, також відносять рентабельність. Вона означає доходність, прибутковість підприємства.

Рентабельно працює підприємство тоді, коли воно отримало надлишок над витратами на виробництво продукції у вигляді доходу. Доходом підприємства є частина вартості продукції, що залишилася після відшкодування витрат на її виробництво.

Рентабельність належить до показників, що певною мірою узагальнено характеризують економічну ефективність діяльності підприємства. В ньому відображаються результати затрат не лише живої, а й уречевленої праці, ступінь використання засобів виробництва, якість реалізованої продукції, рівень організації виробництва та його управління.

Проаналізуємо показники рентабельності ТОВ «Шредер» за 2015-2017 рр. в таблиці 2.4.

З даних таблиці 2.4 бачимо, що коефіцієнт рентабельності всіх активів підприємства (рентабельність активів) розраховується діленням чистого прибутку на середньорічну вартість активів підприємства. Цей коефіцієнт показує, скільки прибутку одержує підприємство з кожної гривні, вкладеної в активи відповідно в 2015 р. – 0,09. Оскільки у 2016 та 2017 році прибутку не було – то активи були нерентабельними.

Таблиця 2.4 – Аналіз рентабельності ТОВ «Шредер» за 2015–2017 рр.,
тис. грн.

Показник	Розрахунок	Рік			Відхилення: +,- 2017 р. до:	
		2015	2016	2017	2015	2016
Коефіцієнт рентабельності активів	чистий прибуток/середньорічну вартість активів	0,09	-0,07	-0,13	-0,22	-0,06
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	чистий прибуток/власний капітал	0,11	-0,17	-1,21	-1,32	-1,04
Коефіцієнт рентабельності діяльності	прибуток від реалізації/витрати на виробництво продукції	0,05	-0,09	-0,23	-0,28	-0,14
Коефіцієнт рентабельності продукції	прибуток/загально виробничу собівартість	0,46	0,44	0,21	-0,25	-0,23

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Цей показник є одним з найбільш важливих індикаторів конкурентоспроможності підприємства. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу визначає прибуток, отриманий на одиницю капіталу власників підприємства. Він відображає прибутковість всього капіталу, що належить акціонерам, а не лише інвестованого в акції.

Значення коефіцієнта рентабельності власного капіталу суттєво залежить від структури капіталу: чим меншою є частка власних коштів у загальному обсязі фінансових ресурсів підприємства, тим вищим буде значення коефіцієнта за інших рівних умов. Зростання рентабельності власного капіталу може бути викликане як зростанням розміру прибутку, так і зменшенням частки власного капіталу в ресурсах підприємства, а отже, зростанням ризику структури капіталу. Це означає, що коефіцієнт не є абсолютно інформативним з погляду визначення рентабельності капіталу і його значення необхідно порівнювати зі значеннями аналогічних коефіцієнтів для інших підприємств галузі та аналізувати в комплексі з іншими показниками прибутковості.

Один з ключових бізнес-індикаторів, який показує успішність і ефективність роботи будь-якої компанії – це показник рентабельності її основної діяльності. Коефіцієнти рентабельності характеризують прибутковість роботи компанії.

Коефіцієнт рентабельності основної діяльності показує кількість чистого прибутку, отриманого компанією з 1 гривні, витраченої на виробництво продукції. При ефективно організованому бізнес-процесі даний показник повинен з протягом часу зростати. Протягом аналізованого періоду значення цього показника по ТОВ «Шредер» має мінливий характер та тенденцію до значного зниження, а саме в 2015 р. – 0,05, 2016 р. – - 0,09, 2017 р. – - 0,23. І це є зрозумілим оскільки в 2016 та 2017 роках підприємство не отримало прибутку.

Коефіцієнт рентабельності продукції показує кількість чистого прибутку, отриманого компанією з 1 гривні, витраченої на виробництво продукції. При ефективно організованому бізнес-процесі даний показник повинен протягом певного часу зростати, на аналізованому підприємстві даний показник має тенденцію невпинного зниження, це свідчить про велику питому вагу витрат підприємства в одиниці продукції та неправильне фінансове планування та аналіз доходів та витрат.

Аналіз фінансової стійкості підприємства. Фінансова стійкість підприємства – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватись, зберігаючи свою фінансову рівновагу в умовах мінливого зовнішнього і внутрішнього середовища, що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість.

На основі даних, що відображені в таблиці 2.5, проведемо аналіз абсолютних показників фінансової стійкості та визначимо її тип.

З даних таблиці 2.5. бачимо, що коефіцієнт автономії в отриманих значеннях складає 0,79, 0,44 та 0,11 за відповідні часові рамки, відповідно 2015 р., 2016 р. та 2017 р. та свідчить, що в структурі джерел фінансування відповідно суттєво знизилась доля власного капіталу.

Таблиця 2.5 – Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Шредер» за 2015-2017 рр.,
тис. грн.

Показник	Розрахунок	Рік			Відхилення: +,- 2017 р. до:	
		2015	2016	2017	2015	2016
Коефіцієнт автономії	власний капітал/підсумок балансу	0,79	0,44	0,11	-0,12	-0,15
Коефіцієнт фінансової стійкості	власний капітал/загальна сума зобов'язань	3,71	0,79	0,13	0,96	-1,32

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Коефіцієнт фінансової стійкості характеризує частку стабільних джерел фінансування в їхньому загальному обсязі. Нормальним вважається значення більше 1. При проведенні аналізу зазначеного показника по аналізованому підприємству виявили, що він з кожним роком знижувався. У 2017 році він становив 0,13 при нормативному значенні 1,00 – це означає що підприємство на кінець 2017 року є фінансово нестійким і потребує вживання негайних заходів для виходу з кризового становища.

Таким чином, після проведення повного аналізу фінансового стану ТОВ «Шредер», ми можемо говорити про те, що на підприємстві спостерігається досить-таки складна ситуація: підприємство не отримує прибутку.

На кінець 2017 року воно не спроможне сплачувати свої поточні зобов'язання, і в той же час підприємство є ще ліквідним, але існує певне погіршення ефективності діяльності підприємства протягом 2016–2017 рр. в порівнянні з 2015 р. В цілому підприємство є недостатньо ліквідним та фінансово нестійким.

Отже, ефективне управління, цілеспрямоване відтворення та повноцінне використання ресурсів підприємств можуть бути забезпечені тільки тоді, коли мають місце: економічно та соціально доцільне співвідношення ресурсів праці і матеріально-технічної бази, насамперед, основних виробничих фондів;

застосування прогресивних, високопродуктивних та екологічно безпечних технологій у виробництві продукції; розширення, відтворення та оновлення ресурсів. Адже, чітко організоване, своєчасне та в достатній кількості матеріально-технічне забезпечення і висока якість матеріально-технічних основних засобів виробництва продукції безпосередньо визначають результативність й безпечність функціонування ресурсного потенціалу підприємств, а також їх розвиток.

2.3 Оцінка ефективності управління зовнішньоекономічною політикою підприємства ТОВ «Шредер»

Слід зауважити, що Товариство з обмеженою відповідальністю «Шредер» має достатньо значну частку ринку на території України, а також, крім цього, налагоджені та надійні зовнішньоекономічні зв'язки з великою кількістю підприємств у різних країнах. На території України можна відокремити такі основні типи каналів розподілу ТОВ «Шредер», які класифікуються наступним чином:

- близько 5–10% продукції підприємства продається через участь підприємства у виставках та ярмарках;
- 35% – реалізується через регіональні представництва ТОВ «Шредер», які локалізуються у великих містах України (Київ, Львів, Черкаси, Дніпро);
- 20% продукції підприємства розповсюджується через використання нової системи інформативного продажу (підприємство друкує та розміщує частину інформації щодо своєї продукції та цін на неї у каталогах та на інтернет-сайтах);
- 30–35% продукції ТОВ «Шредер» реалізується через систему збуту за допомогою зв'язків із потенційними клієнтами.

Також, слід зауважити, що ТОВ «Шредер» охопило більше 15 % вітчизняного ринку світлотехніки. Основні конкуренти підприємства – це:

- «Елопро» м. Київ;
- «Ватра» м. Тернопіль;
- «Едісон-трейд» м. Харків;
- Завод «Світлотехніка» м. Запоріжжя;
- General Electronic;
- Philips.

Слід відзначити й те, що на ринку існує достатня кількість невеликих підприємств, які торгують дешевою китайською продукцією. Компанія використовує принцип прямого маркетингу під час створення каналів розподілу.

Якщо провезти аналіз зовнішніх ринків, ТОВ «Шредер» здійснює свою діяльність у наступних видах зовнішньоекономічної діяльності:

- експорт;
- імпорт;
- операції з давальницькою сировиною;
- бартерні операції.

Експорт продукції, в основному, здійснюється, за прямими угодами купівлі-продажу. Основна експортна продукція фірми – пускорегулюючі апарати (ПРА) і промислові світильники. Слід також зазначити, що ТОВ «Шредер» є одним з найбільших виробників пускорегулюючої апаратури не тільки в Україні, а й у Європі.

ТОВ «Шредер» налагодила зовнішньоекономічні зв'язки з багатьма фірмами в країнах Заходу, що є вагомим чинником ефективності зовнішньоекономічної політики підприємства. На підприємстві працюють дві служби, у сферу обов'язків яких входять питання зовнішньоекономічного співробітництва: група продажів та відділ зовнішньоекономічних зв'язків. Дані структурні підрозділи знаходяться у безпосередньому підпорядкуванні заступника генерального директора. На них покладено завдання здійснення зовнішньоекономічної діяльності з країнами-партнерами.

Головними завданнями відділу зовнішньоекономічних зв'язків можна визначити такі: забезпечення підприємства якісними імпортними матеріалами, вивчення існуючих ринків збуту та закупка товарів; забезпечення необхідними комплектуючими, сировиною, які необхідні для безперебійного функціонування підприємства; укладення контрактів з партнерами на продаж і купівлю продукції; участь підприємства у виставковій діяльності; забезпечення надходження валютної виручки від реалізації продукції на зовнішніх ринках; підготовка та здійснення рекламної компанії товарної продукції підприємства; організація контактів із зарубіжними діловими партнерами; організація маркетингової діяльності; розробка планів експорту та імпорту на перспективу.

Основна частка ринків збуту припадає на країни ближнього зарубіжжя, 45 % експортної продукції постачається в Білорусь, 25 % – в інші країни (Росію, Молдову, Литву, Узбекистан, Казахстан) близько 30 % – країни Центральної та Західної Європи. З посередниками підприємство практично не співпрацює, але воно має мережу власних дилерських представництв. Використовуючи власні представництва, ТОВ «Шредер» продає близько 15 % своєї продукції.

Коли здійснюється процес встановлення ціни на експортну продукцію, ТОВ «Шредер» враховує такі взаємопов'язані фактори, як: запланована норма прибутку підприємства, власна собівартість та ціна аналогічної продукції своїх конкурентів — всесвітньовідомих фірм.

Тому, в результаті, ціна продукції повинна бути дещо меншою ціни відомих виробників і водночас приносити фірмі певний прибуток для того, щоб мати збут на зовнішньому ринку,. При цьому, значне полегшення для підприємства – не обкладання ПДВ експортної продукції. Слід підкреслити, що експортна продукція майже 100 % промислова, найбільша частка в загальному обсягу якої припадає на баласт (пускорегулююча апаратура – ПРА). Місткість західного ринку ПРА становить 50 млн. шт., а виробляється – 80 млн. шт.

Таким чином, на даному ринку конкуренція дуже висока, тому визначальну роль у аспекті конкурентоспроможності відіграє якість виготовленої продукції.

Слід врахувати і те, що, для того, щоб виготовлену продукцію відправити на експорт потрібно зазнати певних втрат (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Затрати на продаж продукції на експорт за 2017 р.

Затрати	Сума (грн)	%
1. Послуги митниці	52840,09	0,23
2. Наряди митників	66120,39	0,29
3. Брокерські послуги	69350,00	0,30
4. Транспорт	1317240,10	5,79
5. Сертифікати (ТТП)	90790,60	0,40
6. Всього експортовано	22752990,09	
Разом витрат	1596350,18	к = 7,02 %

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Шредер»

З табл. 2.6 можна побачити, що найбільший обсяг затрат на продаж продукції підприємства на експорт приходить на транспорт – 5,79 %, на сертифікати (ТТП) – 0,40 %, на брокерські послуги – 0,30 %, а тому значення загального коефіцієнту по експорту продукції становить 7,02 %.

Підприємство необхідно забезпечити високоякісними матеріалами і комплектуючими для створення конкурентоздатних виробів. Більшість з матеріалів ТОВ «Шредер» закуповує за кордоном, тому що вони не виготовляються в Україні, а якщо і виготовляються, то ціни на них занадто високі. Підприємство, в основному, імпортує лак просочувальний для баласту та фарбу порошкову з Німеччини (фірма «Lankwitzer Lackfabrib GmbH»), стрічку стальну і алюмінієву («Alanot GmbH»), патрони і стартери для світильників («IBV»). З Польщі ввозиться мідний дріт емальований (фірма «Slaska Fabryka Kabli SA»), з Угорщини — поліамід («Zoltek»), з Німеччини – хімікати («Atotek»). Крім того, ТОВ «Шредер» імпортує також і обладнання з Австрії (фірма «Galika») та ФРН («Amada»). З Польщею, Німеччиною і

Угорщиною також здійснює бартерні операції та операції з давальницькою сировиною.

Також, слід підкреслити, що іноземним інвесторам належить більша частка статутного капіталу. Значення цього процесу інвестування збільшується в тому сенсі, що підприємство ТОВ «Шредер» не тільки користується грошовими коштами, які надані іноземними партнерами, а також ефективно залучає і використовує провідну науково-технічну базу, що запроваджена ведучими західними компаніями.

ТОВ «Шредер» в умовах сьогодення позиціонує себе як фахівець у сфері освітлення, використовує передові новітні технологічні досягнення. Підприємство ТОВ «Шредер» стало першою компанією, яка представила світу металізовані відбивачі глибокої витяжки і анодовані алюмінієві відбивачі.

Для збільшення обсягу продажу ТОВ «Шредер» треба вдосконалення асортименту своєї продукції. При цьому головне завдання – визначити бажання споживачів, запропонувавши їм новинки, які не тільки відповідають загальному напрямку розвитку технологій й поточному тренду моди, а й ті, що володіють специфічними споживчими властивостями. Очевидно, що для розробки таких товарів не влаштовують набір стандартних інструкцій та традиційних методів моделювання [57].

Одна із складових успіху підприємства є чітке визначення пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності щодо розвитку інноваційного процесу та їх узгодження з загальними пріоритетами зовнішньоекономічної політики групи «Шредер», учасником якої є підприємство.

Крім цього, важливу роль в управлінні зовнішньоекономічною політикою на підприємстві відіграє планування та визначення ефективної стратегії в контексті забезпечення якості виробництва нової продукції (рис. 2.4).

Завдяки втіленню ефективної інноваційної політики та управлінню інноваційним розвитком, компанією ТОВ «Шредер» був винайдений μR (мікровідбивач), а потім $miniR$, що представляють собою мініатюрні відбивачі, які оптимізовані для нового покоління компактних ламп та відкривають

можливості для використання більш компактного корпусу, який при виробництві, зберігаючи природні ресурси, вимагає використання меншої кількості матеріалу.



Рисунок 2.4 – Стратегія в області забезпечення якості виробництва нової продукції

Джерело: складено автором на основі [56, с. 267]

Інша нова концепція, яку представляє компанія ТОВ «Шредер», це багатошаровий відбивач HiR (High Reflect). Цей унікальний відбивач має коефіцієнт відбиття 95% та порівняно з анодованими відбивачами дозволяє збільшити світловіддачу світильників на 10–15%. Дана технологія отримала подальшого розвитку із новим поколінням багатошарових відбивачів HiR2.

Крім цього, підприємством ТОВ «Шредер» була розроблена система Sealsafe – глобальний захист оптичного відсіку. Дана система надає можливість підтримки високого рівня внутрішньої чистоти протягом усього терміну служби світильника. Фотометричні характеристики світильника, не вимагаючи технічного обслуговування, залишаються незмінними, за умов, що оптичний

відсік залишається чистим. З моменту першої установки, а також в процесі експлуатації пристрою не має необхідності збільшення потужності ламп для того, щоб відбулося компенсування втрати світлового потоку протягом деякого часу. Ця характеристика забезпечує реальну економію енергії та експлуатаційних витрат.

На сьогодні система Sealsafe отримала подальший розвиток, завдяки інноваційній політиці підприємства.

Для визначення кількості світла, що необхідно для освітлення певного типу поверхні, ТОВ «Шредер» було розроблено мобільний рефлектометр Memphis, що дозволяє легко і точно отримати достовірні результати вимірювання характеристик, які відображають поверхні дорожнього полотна.

На сьогоднішній день компанія ТОВ «Шредер» вступила в світлодіодну революцію з настанням LED Generation (ери світлодіодів). Світлодіодний освітлювальний прилад представляє собою ефективне, раціональне, зручне, витончене, надійне і довговічне технічне рішення. Працівникам підприємства вдалося створити ефективне фотометричне рішення для того, щоб реалізувати всі види дорожнього та міського освітлення.

ТОВ «Шредер» у 2017 році було прийнято ряд концептуальних рішень щодо виробництва та інноваційного вдосконалення існуючої продукції підприємства (табл. 2.7).

Освітлювальні пристрої компанії ТОВ «Шредер» сумісні з системою дистанційного керування для забезпечення максимального контролю за споживанням енергії. Тому ТОВ «Шредер» пропонує Систему дистанційного керування OWLET, основні переваги якої – простота обслуговування, двостороння передача даних і використання протоколу ZigBee.

Дослідження в області світловіддачі є пріоритетним напрямом компанії та регулярно й інтенсивно проводяться з того часу, як контроль за споживанням освітлювальними пристроями енергії став важливою задачею для споживачів.

Таблиця 2.7 – Основні концепції підприємства

Концепція	Коротка характеристика
Концепції Oriento і OrientoFlex	Завдяки точній орієнтації світлодіодів в просторі компанія максимально використовує світловий потік для дорожнього освітлення.
Концепція LensoFlex	Завдяки набору лінз, призначених для створення потрібного світлорозподілення, компанія адаптує світильник під вимоги міського освітлення.
Концепція ThermiX	Дозволяє знизити робочу температуру світлодіодів і гарантує збереження не менше 90 % світлового потоку світильника після 60000 годин експлуатації.
Концепція LEDSafe	Являє собою подальший розвиток системи Sealsafe, тобто повністю герметично фотометричний пристрій, який запобігає проникненню вологи і пилу.
Концепція FutureProof	Всі світлодіодні освітлювальні пристрої компанії розроблені відповідно до даної концепції, тобто відповідають вимогам завтрашнього дня і не виключають можливості оновлення.

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Шредер»

Завдяки інтенсивному розвитку на підприємстві комп'ютерних технологій, освітлювальні прилади стали справжнім художнім об'єктом, що створює різні світлові настрої в місті. Невеликі розміри світлодіодів та їх технічні характеристики дають можливість дизайнерам розроблювати інноваційні продукти у різних варіантах виконання.

Дослідження особливостей управління зовнішньоекономічною політикою ТОВ «Шредер» дозволили дійти таких висновків:

1. Підприємство ТОВ «Шредер» займає міцні позиції в конкурентному середовищі вітчизняної світлотехніки, зокрема в галузі зовнішнього освітлення. ТОВ «Шредер» пропонує продукцію своїм споживачам, як правило, з достатньо різноманітним набором технічних характеристик та різними типами комплектації в межах одного асортиментного ряду.

2. Проведення аналізу показників коефіцієнтів зносу можна довести, що позитивна тенденція на підприємстві та, що рівень зносу зменшується, а це, в

свою чергу, свідчить про те, що відбувається процес оновлення основних засобів.

3. Рівень платоспроможності на кінець аналізованого періоду став вищим, але поки ще недостатнім для того, щоб платоспроможний стан дійшов до задовільного рівня.

4. Аналізуючи період дослідження зазначаємо, що значення показника рентабельності по підприємству ТОВ «Шредер» має мінливий характер та тенденцію до значного зниження, а саме в 2015 р. – 0,05; 2016 р. – - 0,09; 2017 р. – - 0,23. І це зрозуміло, оскільки в 2016 та 2017 роках підприємство не отримало прибутку.

5. Для забезпечення ефективності управління зовнішньоекономічною політикою, цілеспрямованого відтворення та повноцінного використання ресурсів підприємства ТОВ «Шредер» необхідно економічно та соціально доцільне співвідношення ресурсів праці і матеріально-технічної бази, насамперед, основних виробничих фондів; застосування високопродуктивних, прогресивних та екологічно безпечних технологій у виробництві продукції; розширення, відтворення та оновлення ресурсів. Адже, чітко організоване, своєчасне матеріально-технічне забезпечення та висока якість матеріально-технічних основних засобів виробництва продукції безпосередньо визначають розвиток, а також результативність й безпечність функціонування ресурсного потенціалу підприємств.

6. Одним із значних досягнень успіху компанії ТОВ «Шредер» стосовно інноваційного розвитку є чітке визначення обраних пріоритетів діяльності та їх узгодження із загальними напрямками розвитку групи компаній «Шредер», учасником якої є підприємство.

2.4 Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства на основі імітаційного моделювання процесу управління

Ряд проблем ефективного управління зовнішньоекономічною політикою ТОВ «Шредер» зумовлені економічною ситуацією в країні в цілому. Через політичну та економічну нестабільність в державі.

Для повної характеристики експортної діяльності підприємства експорт товарів та послуг за звітний рік зіставляють з експортом за попередній рік.

Мета моделювання – встановити, які зміни відбулися в товарній структурі експорту, в розвитку нових видів експорту і його географічного напрямку, як змінився обсяг експорту та зробити прогноз на наступний рік.

Для реалізації вищезазначеної мети використаємо такі основні показники, як:

- показник економічного ефекту експорту (E_e). За своєю сутністю цей показник є прибутком підприємства від експортної діяльності до оподаткування, відповідно, чим більше його значення, тим ефективніша експортна діяльність.
- ефективність експорту підприємства ($E_{ef.e}$). Показник ефективності експорту свідчить, наскільки ефективно підприємство проводить свою зовнішньоекономічну діяльність. Якщо цей показник буде більшим за одиницю і вищим, ніж показник ефективності реалізації на внутрішньому ринку, тоді реалізація товарів на зовнішньому ринку буде вигіднішою порівняно з реалізацією всередині країни;
- рентабельність експорту (P_e). Даний показник демонструє суму доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожен витрачений фірмою гривню.

Експорт продукції здійснюється, в основному, по прямих угодах купівлі-продажу. Основною експортною продукцією фірми є пускорегулюючі апарати (ПРА) і світильники промислові. Слід зазначити також, що ТОВ «Шредер» є одним з найбільших виробників ПРА не тільки в Україні, а й у Європі.

Досить вагомим чинником є те що ТОВ «Шредер» налагодила зовнішньоекономічні зв'язки з багатьма фірмами в країнах Заходу. На підприємстві працюють дві служби, що займаються питаннями зовнішньоекономічного співробітництва: група продаж та зовнішньоекономічний відділ, що знаходиться безпосередньому підпорядкуванні заступника генерального директора і на який покладене завдання здійснення зовнішньоекономічної діяльності з країнами далекого зарубіжжя.

Отже, на першому етапі дослідження, визначимось з вихідними даними по підприємству (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Основні показники зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Шредер» за 2013-2017 рр.

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Надходження від експорту, млн. грн.	26,48	27,64	29,30	37,08	39,58
Витрати на експорт, млн. грн.	24,23	24,88	24,89	32,07	34,10
Собівартість продукції на експорт, млн. грн.	22,65	23,00	23,25	30,16	31,94

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «Шредер»

На основі надходжень від експорту, витрат на експорт та собівартості продукції на експорт, що наведені у таблиці вище, побудуємо лінії трендів для кожного із зазначених показників та визначимось із відповідними рівняннями, на основі яких зможемо зробити висновки щодо прогнозного значення на 2018 рік по відповідним показникам.

На основі рівнянь, які були отримані внаслідок побудови лінії тренду (рис. 2.5), можна зробити прогноз щодо надходжень та витрат на експорт (рис. 2.6), а також собівартості експортованої продукції (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 – Прогнозні показники експортної діяльності ТОВ «Шредер»

Показники	2018 (прогноз)
Надходження від експорту, млн. грн.	42,71
Витрати на експорт, млн. грн.	36,05
Собівартість продукції на експорт	33,36

Джерело: розраховано автором

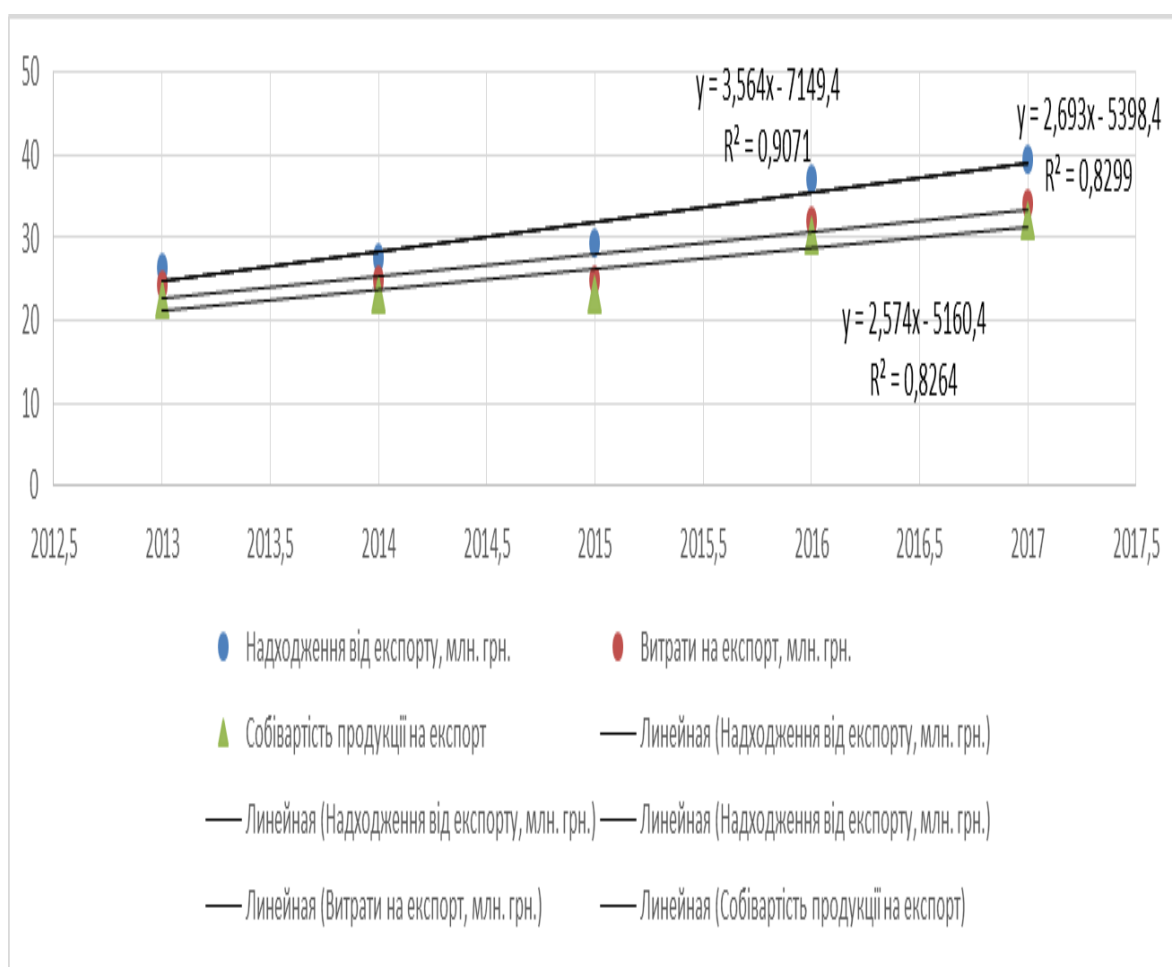


Рисунок 2.5 – Побудова лінії тренду

Джерело: побудовано автором

Для порівняння динаміки відобразимо фактичні дані та прогноз графічно.

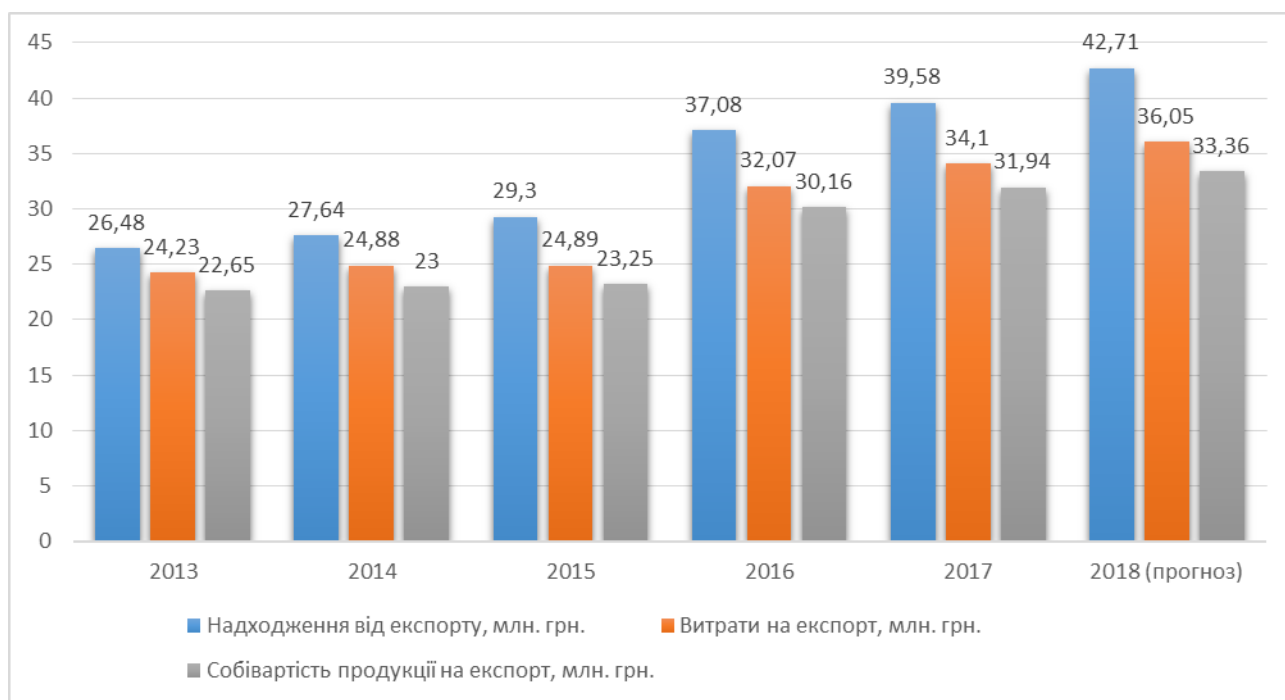


Рисунок 2.6 – Динаміка надходжень та витрат від експорту, собівартість експортної продукції, млн. грн.

Джерело: побудовано автором

Оскільки ТОВ «Шредер» є експортозалежним підприємством, яке реалізує власну продукції на закордонних(експортних) ринках, воно потребує класичного підходу для визначення економічного ефекту експорту, а саме:

$$E_e = H_e - ПВ, \quad (2.1)$$

де E_e – показник економічного ефекту експорту, млн. грн;

H_e – гривневі надходження від експорту, які розраховуються шляхом перерахування валютної виручки в гривні за курсом Національного банку України на день надходження валютної виручки;

ПВ – повні витрати підприємства на експорт, млн. грн.

Результати розрахунків наведено у таблиці 2.10 та на рисунку 2.7.

Отже, проаналізувавши економічний ефект від експорту бачимо, що у 2018 році даний показник зросте на 22 %, що у абсолютних показниках становить – 1,18 млн. грн.

Таблиця 2.10 – Економічний ефект експорту підприємства

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	2018 (прогноз)
Економічний ефект експорту, млн. грн.	2,25	2,75	4,42	4,99	5,48	6,67

Джерело: розраховано автором

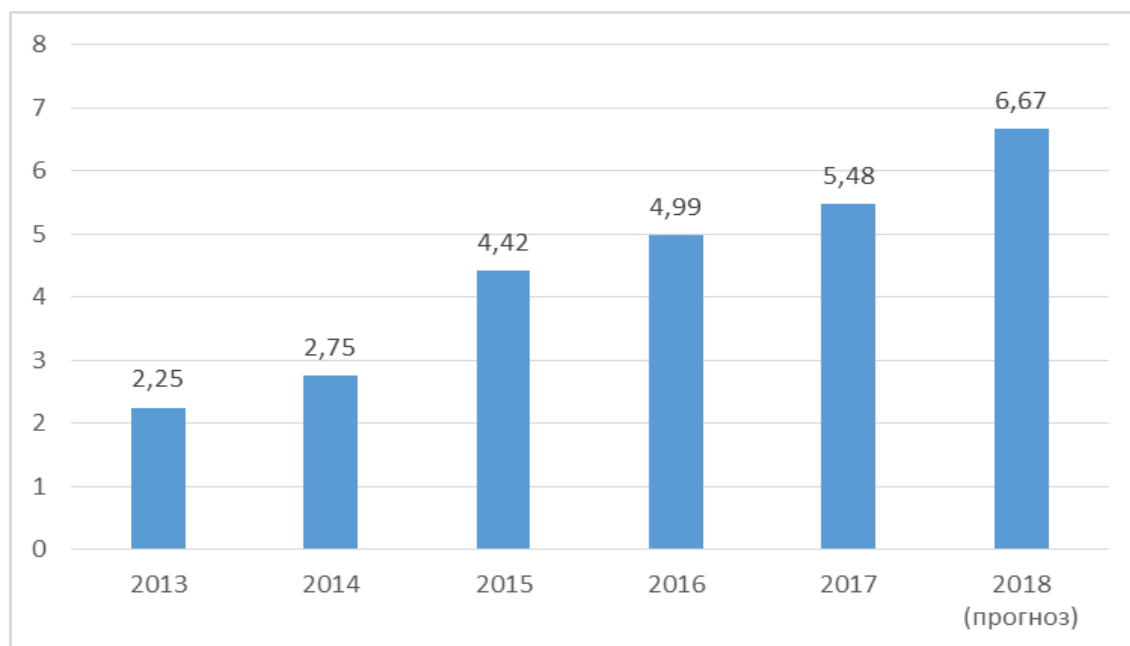


Рисунок 2.7 – Показник економічного ефекту від експорту

Джерело: побудовано автором

Ефективність експорту підприємства $E_{\text{еф.е.}}$ розраховується за формулою:

$$E_{\text{еф.е.}} = H_e : \text{ПВ}, \quad (2.2)$$

де: H_e – гривневі надходження від експорту, які розраховуються шляхом перерахування валютної виручки в гривні за курсом Національного банку України на день надходження валютної виручки;

ПВ – повні витрати підприємства на експорт, млн. грн.

Результати розрахунків наведено у таблиці 2.11 та на рисунку 2.8.

Отже, проаналізувавши ефективність від експорту бачимо, що у 2018 році даний показник зросте на 2,07 %.

Таблиця 2.11 – Ефективність експорту підприємства

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	2018 (прогноз)
Ефективність експорту підприємства	1,093	1,111	1,178	1,155	1,161	1,185

Джерело: розраховано автором

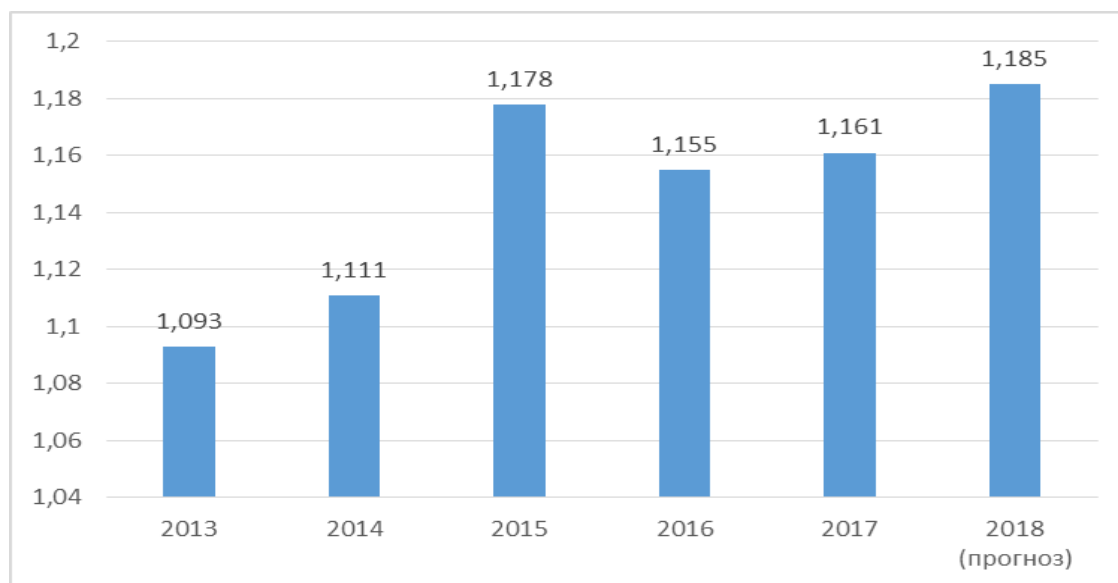


Рисунок 2.8 – Ефективність експорту підприємства

Джерело: побудовано автором

Рентабельність експорту (P_e) розраховується за формулою:

$$P_e = (H_e : C_e) \times 100\%, \quad (2.3)$$

де H_e – гривневі надходження від експорту, які розраховуються шляхом перерахування валютної виручки в гривні за курсом Національного банку України на день надходження валютної виручки;

C_e – собівартість виробництва експортної продукції, грн.

Результати розрахунків наведено у таблиці 2.12 та рис. 2.9.

Таблиця 2.12 – Рентабельність експорту підприємства

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	2018 (прогноз)
Рентабельність експорту	17 %	20 %	26 %	23 %	24 %	28 %

Джерело: розраховано автором

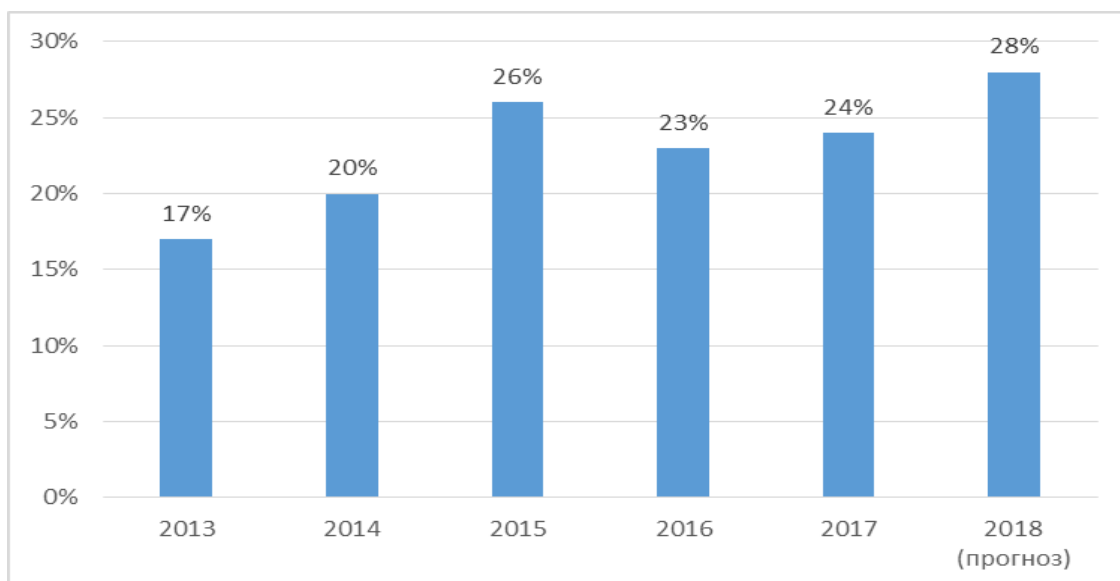


Рисунок 2.9 – Рентабельність експорту підприємства

Джерело: побудовано автором

Отже, бачимо, зростання даного показника на 4%.

Отже, на основі розрахованих показників, згідно обраного економіко-математичного аналізу, ТОВ «Шредер» показує позитивну тенденцію до зростання за всіма групами досліджуваних показників за фактичними даними та за прогнозними. А саме, позитивними є розраховані прогнозні показники економічного ефекту експорту, ефективність експорту підприємства та рентабельність експорту.

Висновки до II розділу

У результаті проведеного у розділі аналізу фінансово-економічного стану та господарсько-правових засад функціонування підприємства ТОВ «Шредер» встановлено, що мета діяльності Товариства – здійснення на підприємницьких засадах господарської діяльності у галузі торгівлі, виробництва та надання послуг. Також, основними видами діяльності Товариства визначено:

- дослідження, розробку, виробництво, проектування та продажі

електричних освітлювальних приладів та вуличної фурнітури;

- проектування зовнішніх інженерних мереж, систем та споруд; електропостачання і електрообладнання, а також електроосвітлення;
- виробництво електротехніки побутового та промислового призначення;
- оптову та роздрібну торгівлю електротехнікою громадського, промислового та побутового призначення;
- здійснення зовнішньоекономічної діяльності у відповідності до діючого законодавства України.

Проаналізовано та визначено, що в ТОВ «Шредер» функціонує лінійна структура організації, що являє собою ієрархічну (бюрократичну) структуру, засновану на принципах централізму і єдиноначальності.

Розраховано коефіцієнт абсолютної ліквідності аналізованого нами підприємства. Визначено, що значення цього показника знаходилось поза нормою: на початку 2017 р. – 0,004 при рекомендованому значенні: 0,2 – 0,3. Під кінець 2017 р. стан ліквідності підприємства поліпшився, а саме значення цього коефіцієнта підвищилось до значення 0,023. Тобто коефіцієнт абсолютної ліквідності підвищився, але нажаль недостатньо для того, щоб підприємство стало спроможним негайно ліквідувати короткострокову заборгованість.

Визначено, що коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості виріс на 2,545. Так, на початок року коефіцієнт був в межах норми – 0,994, а на кінець року він вже становив – 3,539. Такий стан був викликаний залученням кредитних коштів, за рахунок яких були поповненні запаси.

Коефіцієнт рентабельності основної діяльності ТОВ «Шредер» протягом аналізованого періоду має мінливий характер та тенденцію до значного зниження, а саме в 2015 р. – 0,05, 2015 р. – - 0,09, 2017 р. – - 0,23. І це є зрозумілим оскільки в 2016 та 2017 роках підприємство не отримало прибутку.

Виявлено, що коефіцієнт фінансової стійкості з кожним роком знижувався. У 2017 році він становив 0,13 при нормативному значенні 1,00, що означає що підприємство на кінець 2017 року є фінансово нестійким і потребує вживання

негайних заходів для виходу з кризового становища.

Таким чином, після проведення повного аналізу фінансового стану ТОВ «Шредер», ми можемо говорити про те, що на підприємстві спостерігається досить-таки складна ситуація: підприємство не отримує прибутку.

РОЗДІЛ III ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ПОЛІТИКОЮ ТОВ «ШРЕДЕР» З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ

3.1 Проблеми управління зовнішньоекономічною політикою підприємства

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств в Україні регулюється законодавчими та нормативними актами, що ухвалені Верховною Радою України, Указами Президента, а також Декретами Кабінету Міністрів України. Серед яких перш за все необхідно відмітити Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» М 959-ХІІ від 16 квітня 1991 р., «Про Митний тариф України» 05 квітня 2001 р. № 2371-ІІІ, «Про режим іноземного інвестування» від 19 березня 1996 р., Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і контролю» від 19 лютого 1993 року, Митний кодекс України від 13 березня 2012 р. та інші.

Зовнішньоекономічна діяльність, в межах проведення зовнішньоекономічної політики, спрямованої на врегулювання економічних взаємовідносин з іншими країнами-партнерами, регулюється державою. Здійснення зовнішньоекономічної політики засновано на визначенні цілей держави у зовнішньоекономічних сферах діяльності в цілому, у тому числі з окремими групами країн й країнами, а також формування методів і засобів, за допомогою яких ці цілі мають бути досягнуті.

Визначають декілька основних напрямів зовнішньоекономічної політики, а саме:

по-перше, протекціонізм, який передбачає захист власної вітчизняної економіки від зовнішньої конкуренції;

по-друге, вільна торгівля, що містить в собі заходи щодо зняття різних обмежень на шляху просування імпорتنих товарів.

В розвинутих країнах світу у даний час ні той ні інший напрям зовнішньої

політики в чистому вигляді не застосовують. В цих країнах офіційно проголошено курс на вільну торгівлю, але використовується при цьому набір важелів, який заохочує імпорт в одних галузях та обмежує його в інших.

Основною метою державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності визначається захист інтересів вітчизняних підприємств-виробників та національного підприємництва, який держава реалізує за використанням різних методів та засобів.

Усі методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності розподіляються на прямі та непрямі. Якщо регулювання досягається шляхом безпосереднього впливу на фактори, що перебувають у безпосередньому взаємозв'язку – це прямі методи. Та навпаки, якщо існує ряд посередницьких ланок між об'єктом регулювання та його кінцевою метою, то це непрямий спосіб впливу.

До прямих методів відносять чисто адміністративні заходи. Наприклад, обмеження кількості товарів, які ввозяться в країну із-за кордону. На кількість товарів впливає охоплення державного контролю зовнішніх потоків шляхом використання митних тарифів, ліцензування імпорту тощо. Базою непрямих методів є використання таких інструментів, як: кредитування, страхування, оподаткування агентів зовнішньоекономічної діяльності, субсидіювання. Вони справляють стимулюючий або обмежуючий вплив на обсяг та напрямки зовнішньоекономічних угод завдяки регулюванню розмірів витрат і прибутків.

До визначених засобів регулювання зовнішньоекономічної діяльності відносяться:

- митні тарифи;
- квотування;
- ліцензування;
- фінансові важелі;
- інші нетарифні заходи;
- розпорядно-організаційні засоби.

Розглянемо їх більш детально, митний тариф – представляє собою

систематизоване зведення митних тарифів, якими обкладають товари, що ввозяться або вивозяться. Необхідність у митному оподаткуванні визначається захистом внутрішнього ринку країни та можливістю отримання додаткового доходу для держави. Виділяють такі види митного збору, як:

- адвалерне, яке нараховують у відсотках до митної вартості товарів, що підлягають оподаткуванню;
- специфічне, яке нараховують у встановленому розмірі на одиницю товарів та інших предметів, що оподатковуються;
- комбіноване, що поєднує в собі оподаткування обох попередньо розглянутих видів оподаткування.

При цьому, під митною вартістю розуміється ціна товару, фактично сплачена або така, яка підлягає оплаті на момент перетину митного кордону. Визначаючи митну вартість, включають ціну товару, що вказана в рахунку-фактурі, а також витрати за фактами їх підтвердження, якщо вони не увійшли у рахунок-фактуру:

- витрати з транспортування, завантаження і/або розвантаження, перевезення і страхування товару до пункту перетину митного кордону даною продукцією;
- комісійні і/або брокерські винагороди;
- плата за використання об'єктів інтелектуальної власності, що безпосередньо відноситься до виробництва конкретних товарів та інших предметів, яку імпортер і/або експортер має оплатити прямим або непрямим методом як умову їх імпортування і/або експортування.

Як різновиди митних зборів і/або платежів розрізняють:

- ввізні (імпортні);
- вивізні (експортні);
- сезонні ввізні та вивізні мита, які пре доставляються на строк до чотирьох місяців або у залежності від встановлених законодавчих норм на інший строк;
- особливі види митних платежів, що застосовуються у виняткових випадках, до яких належать: спеціальні митні, антидемпінгові та компенсаційні

платежі.

Спеціальні митні платежі застосовуються як захисний захід, якщо: товари ввозяться на територію країни в такої кількості або на таких умовах, що завдають чи загрожують завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних чи безпосередньо конкуруючих товарів; вивіз за межі території товарів за цінами суттєво нижчими, ніж ціни подібних або безпосередньо конкуруючих товарів експортерів на момент цього вивозу, якщо такий вивіз наносить або загрожує завдати шкоди інтересам держави.

Компенсаційні митні платежі застосовуються у випадках коли товари ввозяться у країну, при експортуванні і/або виробництві яких прямим і/або непрямим чином використовували субсидію, а також, якщо, наприклад, таке імпортування завдає і/або може завдати шкоди вітчизняним виробникам аналогічних товарів та безпосередньо конкуруючих товарів, або при імпортуванні товарів, у експорті та виробництві яких було використано субсидії, якщо таке імпортування товарів завдає або загрожує завдати шкоди інтересам країни.

До системи митних тарифів відносяться такі економічні категорії як «тарифна межа» та «тарифні квоти». Тарифна межа дає можливість скоротити ставки на певний період, без обмеження обсягів товару. Тарифні квоти дають можливість скоротити ставки митних платежів на певний період на визначений обсяг товару. При закінченні періоду і/або при перевищенні обсягу обумовленого товару вводиться звичайний тариф.

Ліцензування – передбачає видачу спеціалізованими державними органами дозволу на імпортування і/або експортування товарів та послуг. Ліцензування відноситься до прямих адміністративних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств, а також одночасно формою контролю держави за зовнішньоекономічною діяльністю підприємств, раціональним використанням наявних ресурсів та збалансованістю імпорту та експорту товарів та послуг.

Система ліцензування передбачає, що імпортер або експортер товарів та

послуг повинен мати спеціальний дозвіл на пересування товарів. Існують декілька видів ліцензій, а саме:

а) відкрита індивідуальна ліцензія, наявність якої дає дозвіл на вільне ввезення або вивезення товарів без будь-яких обмежень; її надає державний орган країни, який має право за певних обставин досягнення відповідного обсягу імпорту і/або експорту товарів припинити дію виданої ліцензії;

б) спеціальна індивідуальна ліцензія, надається відповідним державним органом у межах встановлених квот на імпорт і/або експорт товарів та послуг;

в) індивідуальна ліцензія, яка видається експортеру і/або імпортеру на окремий вид товару на конкретно визначений період часу. При цьому, обов'язково зазначається ім'я експортера і/або імпортера товару і/або послуги, час дії ліцензії, кількість товару на який надається індивідуальна ліцензія, його вартість, країну відправника. Індивідуальну ліцензію направляють разом з товаром і/або послугою, а також завчасно висилають у митні органи відповідної країни.

Ліцензійна система в цілому дає можливість обмежувати обсяги імпорту та експорту, або, за необхідністю, повністю припинити експорт або імпорт окремих товарів на певний період часу.

Квотування – передбачає регулювання зовнішньоторгової діяльності підприємства за допомогою встановлення експортних та імпортних квот, що дає можливість обмежити ввезення і/або вивезення певних видів товарів. У межах встановлених квот зовнішньоторговельні операції здійснюють на основі ліцензій, які видають державні органи, принцип діє яких було визначено вище.

Квотування експорту використовують по відношенню до товарів, що дефіцитні на внутрішньому ринку. Окрім цього, експортні квоти вводять відповідно до підписаних міжнародних угод, які визначають частку кожної країни-учасниці угоди у виробництві або експорті певного виду товару.

Квотування імпорту використовується у розвинутих країнах набагато частіше за квотування експорту. Квотування імпорту має захищати інтереси вітчизняних виробників, збалансовувати торгівельний та платіжний баланси

країни, врегульовувати попит та пропозицію на національному ринку.

Експортні квоти та імпорتنі квоти можуть бути встановлені по відношенню до натурального виразу або у відсотках до обсягу національного виробництва або споживання.

До інших нетарифних заходів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств, окрім ліцензування й квотування, відносять:

- митні та адміністративні процедури, що передбачають певну систему оцінки імпортованих товарів;
- врегулювання податкових зборів на імпорتنі товари, окрім митних зборів;
- задіяння по відношенню до імпортованих товарів різних технічних стандартів, а також санітарних, ветеринарних, екологічних норм, вимог до маркування та упакування товарів та інших заходів, що обмежують і/або уповільнюють надходження імпортних товарів в державу.

Серед фінансових важелів регулювання зовнішньоекономічної політики підприємств також поширеними є позики та кредити, у тому числі, експортні кредити, страхування експортно-імпортних угод, участь у фінансуванні експорту капіталу та технологій, надання фінансової допомоги та субсидій тощо.

Вплив розпорядчо-організаційних засобів впливу держави на зовнішньоекономічні зв'язки підприємств дає можливість втілювати політику держави щодо загально-політичних й організаційно-технічних умов зовнішньоекономічного обміну. До таких засобів також відносять дипломатичні і торгово-політичні засоби впливу держави, а саме: система міжнародних договорів та угод щодо економічних відносин між країнами, односторонні заходи, щодо введення дискримінаційних заходів по відношенню тих чи інших держав, або окремих підприємств-учасників зовнішньоекономічних відносин.

Такі заходи проводять на основі підписання серії спеціальних нормативних

актів, які використовує держава і, перш за все, зовнішньоекономічне законодавство, а також положення міжнародних договорів та угод.

Отже, в результаті розгляду особливостей регулювання зовнішньоекономічної політики в Україні та її впливу на управління зовнішньоекономічною політикою підприємства можна сформулювати наступні висновки:

Така категорія як зовнішньоекономічна діяльність визначається комплексною системою міжнародного співробітництва суб'єктів держави, що реалізуються в таких формах: зовнішня торгівля, спільне підприємництво на території України та за її межами, міжнародні об'єднання та організації за участю суб'єктів країни, іноземне підприємництво на території України, консорціуми, концесії, лізинг, співробітництво на компенсаційній основі, а також на умовах розподілу продукції між партнерами учасниками з різних країн, переробки давальницької сировини та виготовлення з неї продукції, залучення із-за кордону робочої сили, виробниче кооперування з партнерами з різних країн, науково-технічне спільне співробітництво, торгівля ліцензіями, технологіями та іншими інноваційними розробками, прибережна і прикордонна торгівля з країнами сусідами, співробітництво в фінансовій сфері, поширення іноземного туризму, співпраця у вільних та свободних економічних зонах та інших формах зовнішньоекономічного співробітництва.

Її сутність розкривається у сприянні підприємствам та організаціям в реалізації таких міжнародних проектів, як: організація та обслуговування обміну природними ресурсами та результатами праці, визнання вартості товарів поділу праці та організації фінансово-грошового обігу, що сприяють зростанню валютної виручки від експорту продукції, підвищують науково-технічний рівень виробництва, у тому числі за рахунок імпорту технологій, та дають можливість виробляти конкурентоспроможні товари на міжнародному ринку.

Проведений аналіз дав можливість зазначити особливості регулювання зовнішньоекономічної підприємницької діяльності в Україні.

Сформульовано та визначено основну мету державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні – захист інтересів національних виробників товарів та послуг, який держава проводить завдяки різноманітних засобів і методів. Зазначено прямі та непрямі методи, які застосовує держава задля регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні.

Дослідження показало, що лише комплексний підхід до оцінки зовнішньоекономічної діяльності підприємства дає можливість більш детально оцінити ситуацію, зрозуміти сутність її впливу на зовнішньоекономічну політику підприємства та запропонувати шляхи її покращення.

3.2 Вдосконалення процесу прийняття управлінських рішень у системі зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Велика кількість українських підприємств активно беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності на сучасному етапі функціонування. Проте, треба зазначити, що ще доволі низький рівень ефективності зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. Це вказує на відсутність чіткої зовнішньоекономічної політики, слабких каналах збуту, недостатньому досвіді роботи на зовнішньому ринку, прагненні до швидкої віддачі шляхом продажу продукції, яка не потребує додаткових зусиль щодо її просування.

Окреслене коло проблем у реалізації зовнішньоекономічної політики вимагає від керівників вітчизняних підприємств відповідних дій з удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності.

Здійснене аналітичне дослідження визначають необхідність побудови структурно-логічної моделі організаційного механізму управління зовнішньоекономічною політикою підприємства як системного, функціонального, цілісного, організаційно-цільового та економічного процесу виходу підприємства на зовнішній ринок.

Структурно-логічна модель організаційного механізму управління зовнішньоекономічною політикою складається із послідовності зовнішньоекономічних заходів, що включає такі елементи як:

- визначення макро- та мікроекономічних передумов проведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- розробку стратегічних заходів щодо виходу підприємства на зовнішній ринок;
- діагностику потенціалу зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- розробку напрямів щодо здійснення зовнішньоекономічної політики підприємства;
- реалізацію обраних зовнішньоекономічних шляхів розвитку;
- оцінку ефективності зовнішньоекономічної діяльності;
- регулювання якості реалізації визначених зовнішньоекономічних шляхів розвитку;
- прийняття ефективних управлінських та організаційних рішень у рамках зовнішньоекономічної політики з усунення негативних наслідків з метою підвищення прибутковості зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Організаційний механізм управління зовнішньоекономічною політикою підприємства у контексті своїх основних завдань має зорієнтувати свою дію на результативне використання відповідних заходів управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, а також аналітичною, виробничою, маркетинговою, логістичною та збутовою видами діяльності. Його дія забезпечується виваженим збалансованим функціонуванням системи цілей та їх кореляції із завданнями, системою принципів, засобів, функцій управління, підходів та методів, факторів та критеріїв оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною політикою. Всі елементи механізму управління зовнішньоекономічною політикою взаємопов'язані, тим самим забезпечуючи його повноцінне ефективне функціонування на всіх стадіях розвитку. В результаті відбувається створення умов щодо постійного

вдосконалення та оптимізації заходів, які спрямовані на посилення конкурентної позиції підприємства на зовнішньому ринку.

Безумовно, що за сучасних вимог, критеріїв, а також умов розвитку і функціонування підприємства, створений ефективний механізм управління зовнішньоекономічною політикою стає об'єктивною необхідною закономірністю, тому, що в конкурентному середовищі на світовому ринку виграє той, хто вчасно оцінює ситуацію, яка склалася, а результати динамічного аналізу дають можливість підприємству своєчасно реагувати на події завдяки корегуванню прийнятої стратегії підприємства щодо завоювання нових ринків. Задіяння сукупності визначених цілей, завдань та обґрунтованих етапів механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю дозволить підприємству забезпечити його більш ефективне функціонування у досягненні тактичних та стратегічних цілей зовнішньоекономічної діяльності.

Запропоновано структурно-логічну модель організаційного механізму управління зовнішньоекономічною політикою, яка призначена для підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю, зображена на рис. 3.1.

Організація зовнішньоекономічної діяльності – складна задача, що вимагає ретельного опрацювання таких питань, як: кон'юнктура ринку, потенційні покупці і продавці продукції на зовнішньому ринку, встановлення ділових взаємовигідних контактів з ними, проведення переговорів, підписання угод і т.п. Тому, для ефективного управління зовнішньоекономічною політикою на рівні підприємства необхідно така структура управління, яка адекватна до умов його роботи. Вдало організована структура управління зовнішньоекономічною політикою підвищує шанси на високу ефективність зовнішньоекономічної діяльності.

Організаційна структура управління зовнішньоекономічною політикою визначається відповідно встановленої мети та завдань, які вона повинна вирішувати.

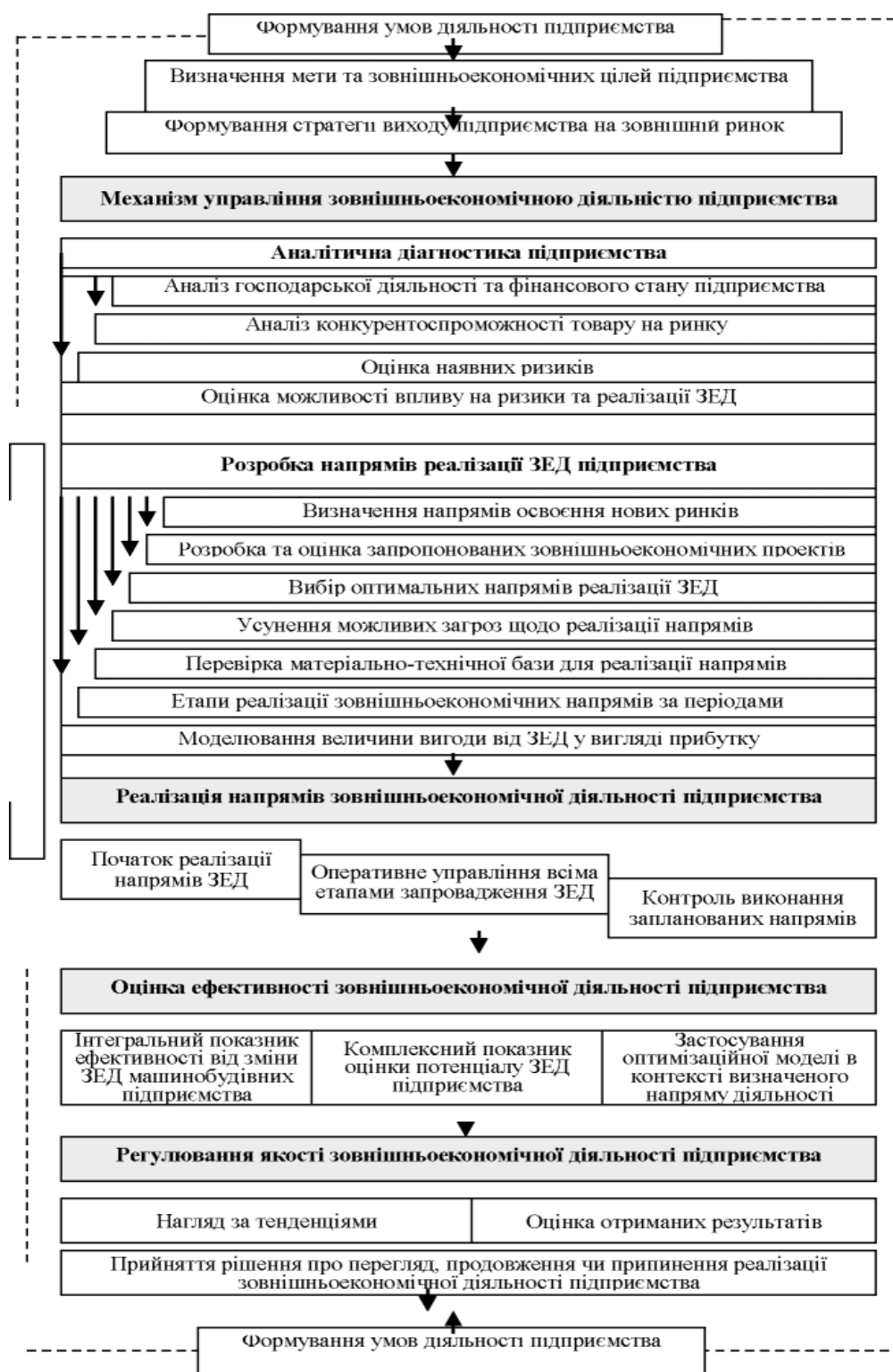


Рисунок 3.1 – Структурно-логічна модель організаційного механізму управління зовнішньоекономічною політикою підприємства

Джерело: складено автором

Її кінцева мета – максимізація норми прибутку на довготривалий період за рахунок ефективної участі підприємства у міжнародному економічному середовищі. Організаційна структура управління зовнішньоекономічною політикою повинна вдосконалюватися та бути у постійному розвитку, пристосовуватися до змін у сфері управління і зовнішньому середовищі. Її форми і методи не залишаються незмінними.

На виробничих підприємствах, які здійснюють активну зовнішньоекономічну діяльність, зовнішньоекономічний апарат управління існує в даний час, в основному, в рамках діючого апарату у формі департаменту зовнішньоекономічних зв'язків. Його головне завдання полягає в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю як елементом єдиної цілісної системи внутрішнього управління. Цей департамент не займається безпосередньо діяльністю пов'язаною із транспортуванням вантажів, митними процедурами і т. п. Він створюється, як правило, для планування, організації та координації зовнішньоекономічною діяльністю (хоч на практиці зустрічаються й інші варіанти). Тому доцільність створення такого департаменту на підприємстві ТОВ «Шредер» не підлягає сумнівів.

Першорядними завданнями департаменту зовнішньоекономічних зв'язків підприємства ТОВ «Шредер» мають бути:

- участь у розробці стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- сприяння розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства з метою прискорення його соціально-економічного розвитку;
- управління, постійне зміцнення й розвиток експортного потенціалу підприємства;
- забезпечення виконання контрактних зобов'язань, що виникають при укладанні договорів та угод із зарубіжними партнерами;
- вивчення, збір і накопичення відповідної інформації щодо кон'юнктури іноземних ринків;
- організація та забезпечення ефективності експортно-імпортних операцій.

Одним із засобів досягнення економічного зростання на підприємстві у довгостроковій перспективі є підвищення ефективності управління зовнішньоекономічної політики підприємства. Для забезпечення конкурентоспроможності на зовнішньому ринку потрібна така стратегія, тобто єдиний напрямок, зовнішньоекономічної діяльності підприємства, який буде ураховувати внутрішні потенційні можливості підприємства та ринкову кон'юнктуру.

Для розроблення та запровадження стратегічних заходів необхідно здійснити комплексний аналіз діяльності підприємства. По-перше, необхідно здійснити комплексний аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності на засадах фінансово-економічного аналізу та скласти матрицю SWOT-аналізу, а також провезти групування економічних показників, що чітко виявлять внутрішні потенційні можливості підприємства.

По-друге, необхідно здійснити аналіз зовнішнього середовища функціонування підприємства, який включає оцінку конкурентів, постачальників та споживачів, а також аналіз товарів, які запропоновані підприємством та конкурентним середовищем, з метою виявлення стадії життєвого циклу товару та можливостей його заміни. Цей аналіз проводиться на основі побудови карти стратегічних груп для визначення місця підприємства серед існуючих на ринку конкурентів та напрямків його розвитку в наявному конкурентному середовищі. Також, необхідно кроком є проведення маркетингового дослідження ринку з метою виявлення переваг споживачів та оцінки постачальників для визначення рівня цін та якості на сировину в даній галузі.

Після проведення аналізу економічної діяльності підприємства складається список стратегічних альтернатив із розрахунком вірогідності їх задіяння щодо досягнення загальної мети підприємства [26].

Сучасні українські промислові підприємства, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, опинилися в складних умовах діяльності, що пов'язано із нестабільним економічним та політико-правовим середовищем, в

якому не виявляється можливим обійтись без управлінської діяльності, ефективної та адаптивної до зовнішніх та внутрішніх чинників. Це зумовлює необхідність розробки та запровадження заходів щодо удосконалення процесу прийняття управлінських рішень на підприємстві при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Підприємства-суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності регулярно стикаються із невизначеністю, яку неможливо уникнути в жодному із видів ділової активності. Зокрема, невизначеність присутня під час прийняття рішень щодо управління зовнішньоекономічною політикою підприємства.

Тому вітчизняні підприємства не повинні ігнорувати можливість виникнення загроз пов'язаних із невизначеністю зовнішніх ринків збуту, а мають знайти шляхи ефективної, взаємовигідної взаємодії, передбачати виникнення загроз різноманітних чинників впливу, здійснювати розробку та запровадження управлінських рішень для більш активного налагодження процесу здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Змінюючись з часом, стан державного регулювання, а також певні чинники внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства впливають на показники зовнішньоекономічної діяльності підприємств, що призводить до змін їх значень. Тому, для сучасних підприємств при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності з'являється необхідність бути заздалегідь готовими до змін певних факторів впливу та демонструвати вміння ефективно приймати рішення без наявності необхідної інформації та заздалегідь готуватися до можливості виникнення несприятливої чи кризової ситуації.

Також, суттєвим обмежувальним чинником виступають особливості кадрового складу підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, який не може бути змінений при зміні умов зовнішнього середовища та не забезпечує своєчасну реакцію на зміни ринкової кон'юнктури, що складаються в економіці держави [24, с. 39].

Необхідність пристосування до умов змін та невизначеності зовнішнього середовища вимагають прийняття своєчасних ефективних управлінських

рішень на виробничих підприємствах-суб'єктах зовнішньоекономічної діяльності. У зв'язку з цим необхідним є встановлення напрямків удосконалення здійснення зовнішньоекономічної політики підприємства (рис. 3.2).

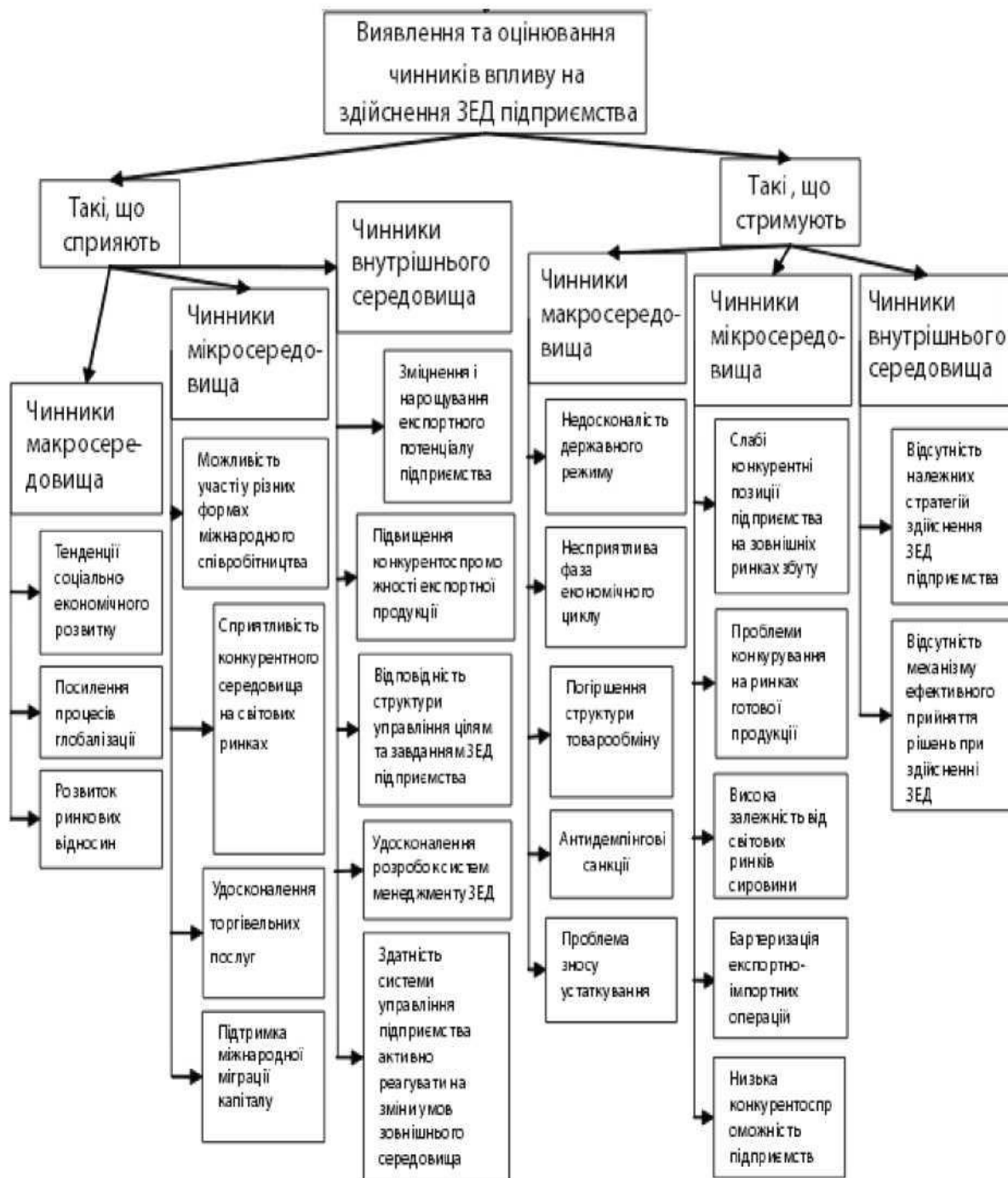


Рисунок 3.2 – Напрями вдосконалення управління зовнішньоекономічною політикою підприємства

Джерело: складено автором

У процесі визначення напрямків вдосконалення управління зовнішньоекономічною політикою вітчизняних промислових підприємств необхідно:

- 1) визначити та провести оцінку чинники впливу;
- 2) поділити їх на групи чинників, які є сприятливими та які стримують розвиток виробничих підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на світовому ринку;
- 3) кожен з окреслених груп поділити ще на три підгрупи, по відношенню до макросередовища, мікросередовища, що формує зовнішнє оточення підприємства, та внутрішнє середовище, що формуються на самому підприємстві.
- 4) за результатами проведеної систематизації чинників впливу необхідно провести оцінку, по відношенню того чи може їх сила впливу бути мінімізована за рахунок заходів запропонованих або на рівні держави або на рівні самого підприємства (рис. 3.3).
- 5) при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності вітчизняним виробничим підприємствам необхідно регулярно здійснювати заходи на підприємстві, щодо сприяння швидкісній та ефективнішій адаптації підприємства до змін викликаних дією макро- та мікросередовища. Повинна відбутися зміна прийняття управлінських рішень, у тому числі відносно зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що містить прийняття стратегічних управлінських рішень, зорієнтованих на довгострокову перспективу функціонування підприємства з урахуванням основних напрямів розвитку підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.
- 6) при урахуванні факторів впливу макро- та мікросередовища безумовно підвищується можливість прийняття ефективного управлінського рішення на підприємстві щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Звичайно підприємство не спроможне передбачити геть усі чинники впливу внутрішнього та зовнішнього середовища, а також навіть досить потужне

підприємство не спроможне повністю ліквідувати невизначеність, що супроводжує процес прийняття управлінських рішень.

7) на шляху функціонування підприємств виникає необхідність систематизації факторів впливу макро- та мікросередовища на проведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства для підвищення ефективності процесу прийняття управлінських рішень в умовах конкретної зовнішньоекономічної політики. Приймаючи, у подальшому, з урахуванням можливих чинників впливу, обґрунтовані та систематизовані планові рішення управлінський склад підприємства значно мінімізує ймовірність ризику.

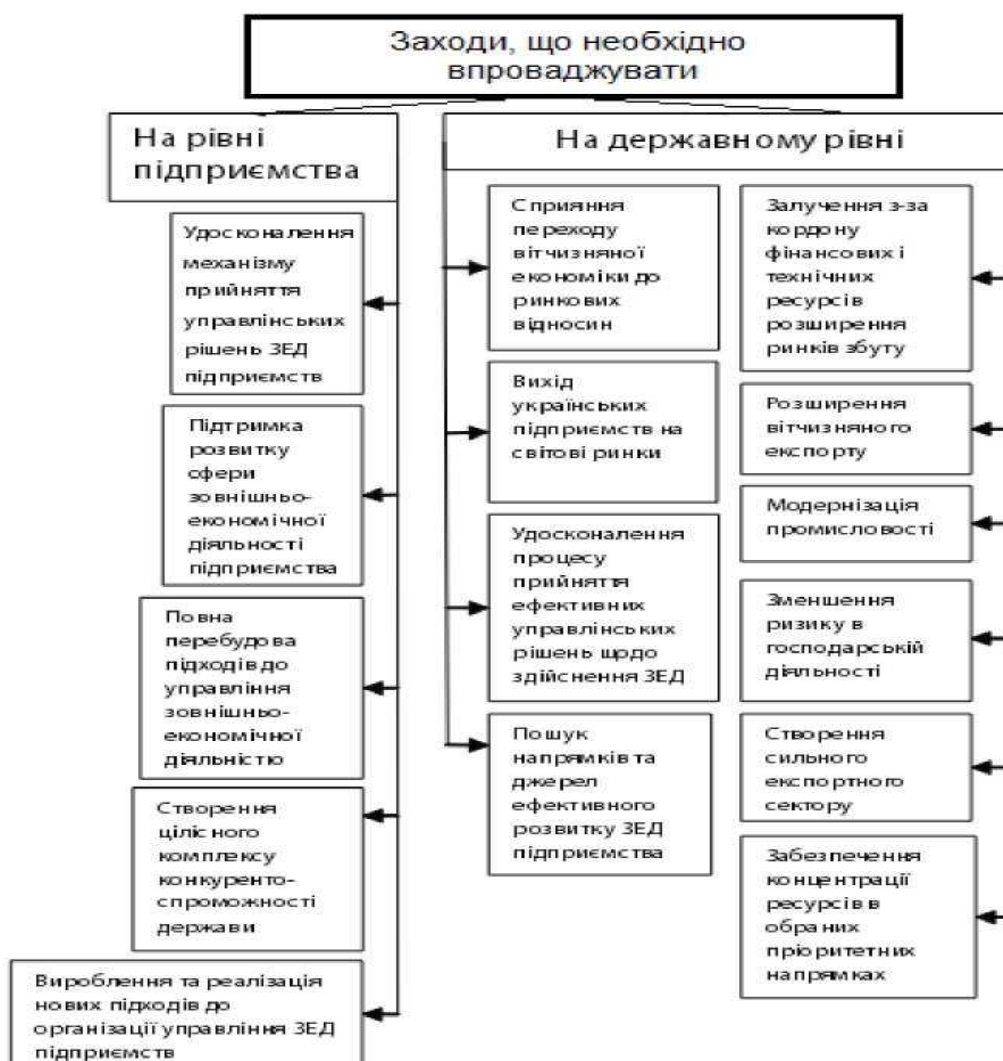


Рисунок 3.3 – Заходи щодо вдосконалення управління зовнішньоекономічної політики національних підприємств

Джерело: складено автором

Щоб виявити шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної політики вітчизняних підприємств, необхідно:

- здійснювати комплексне дослідження стосовно підвищення ефективності та розширення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних виробничих підприємств;
- проводити обґрунтування напрямів щодо удосконалювання системи управління та планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
 - виявлення напрямків удосконалення методів експортної діяльності;
- вивчення сучасних аналітичних підходів і методів дослідження зовнішньоторговельних ринків;
- розробка організаційно-економічних заходів підвищення конкурентоздатності продукції, що експортується;
- оцінка ефективності зовнішньоторговельної діяльності виробничих підприємств, що містить оцінку рівня та якості виконання підприємством зобов'язань по підписаним контрактах з іноземними партнерами, з'ясування переваг і недоліків щодо виконання підписаних контрактів та договорів;
- аналіз конкурентоздатності підприємства і конкурентоздатності продукції на ринку збуту в зовнішньоекономічній діяльності;
- аналіз динаміки зовнішньоекономічної діяльності підприємства з урахуванням макроекономічної ситуації в країні;
- розробка та запровадження методики аналітичної оцінки ефективності окремих видів експортних операцій на підприємстві;
- розробка заходів щодо підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств [15, с. 120].

Для отримання найбільшого економічного ефекту від зовнішньоекономічної діяльності необхідно розвивати виробництво такої експортної продукції, яка дозволила б одержати максимальну валютну виручку на одиницю витрат та ввозити ті товари, власне виробництво яких пов'язано із більшими витрати на одиницю вкладених у виробництво валютних коштів.

Основною умовою проведення будь-якої зовнішньоекономічної діяльності є її ефективність. Зовнішньоекономічна діяльність буде більш ефективною, якщо вихід підприємства на зовнішній ринок збуту буде не тільки ретельно та досконало продумано, всебічно обґрунтовано, але і впливатиме з довгострокових цілей. Для підприємств, що, для оцінювання взаємозв'язків та впливу сукупності чинників на витрати і отримання вигоди від зовнішньоекономічної діяльності, стикаються із необхідністю пошуку шляхів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності, запропоновано:

- використовувати системний, комплексний підхід до оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності;
- створити інтегровану інформаційну систему отримання та обміну інформацією;
- використовувати математичні методи при обробці інформації щодо ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства [19, с. 241].

У сучасних умовах основна тенденція розвитку світового та українського світлотехнічного ринку характеризується тим, що підвищуються вимоги до енергоефективності, екологічності продукції та поліпшуються експлуатаційні характеристики. З кожним роком обсяг українського та світового ринку світлотехніки збільшується.

Згідно із проведеними дослідженнями McKinsey & Company, здійсненому за замовленням Osram, обсяг світового світлотехнічного ринку до 2021 складе близько 110 млрд. дол.

У майбутньому періоді відбудеться кардинальна заміна щодо заміни існуючих енергетично неефективних джерел світла, що полягають у використанні лампах розжарювання, газорозрядних ламп високого тиску та застарілих типах люмінесцентних ламп, у напрямку заміни їх на енергоефективні джерела світла і світлові прилади на їх основі (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Тенденція розвитку українського ринку освітлення, в натуральному вираженні (у %)

Групи ламп	2014 р.	2018 р.	2021 р.
Лампи розжарювання загального призначення	43	9	2
Галогенні лампи	12	22	12
Газорозрядні високого тиску (ДРЛ, ДРВ, ДНАТ, МГЛ)	2	2	2
Люмінесцентні	16	20	18

Джерело: складено автором на основі даних [72]

Тому, ТОВ «Шредер» з кожним роком своєї роботи постійно вдосконалює свою діяльність та намагається не відставати від світових тенденцій у світлотехніці. Також, на світовому та українському світлотехнічному ринку спостерігається тенденція щодо заміщення електричних ламп розжарювання на лампи на основі світловипромінюючих діодів та енергоекономічні компактні люмінесцентні лампи.

За прогностичними даними спеціалізованих аналітичних організацій, що вивчають світлотехнічний ринок, середньорічний темп зростання ринку світлодіодів становитиме, щороку близько 40 %. Перспективними для виробництва та продажу є світлодіоди, призначені для вуличного, офісного, промислового та побутового освітлення. Світлодіоди виробляються в Україні в основному виробниками освітлювальних приладів, такими, наприклад, як ТОВ «Шредер», а тенденція розвитку світлодіодного ринку, у свою чергу, визначає тенденцією розвитку ринку світлодіодних світильників.

Загальний обсяг продажів світлодіодних світильників (LED) в Україні за 2017 рік склав більше 50 млн. доларів або 29 % від загального обсягу продажів. На рисунку 3.4 показана динаміка зростання ринку споживання світлодіодної продукції за останні роки.

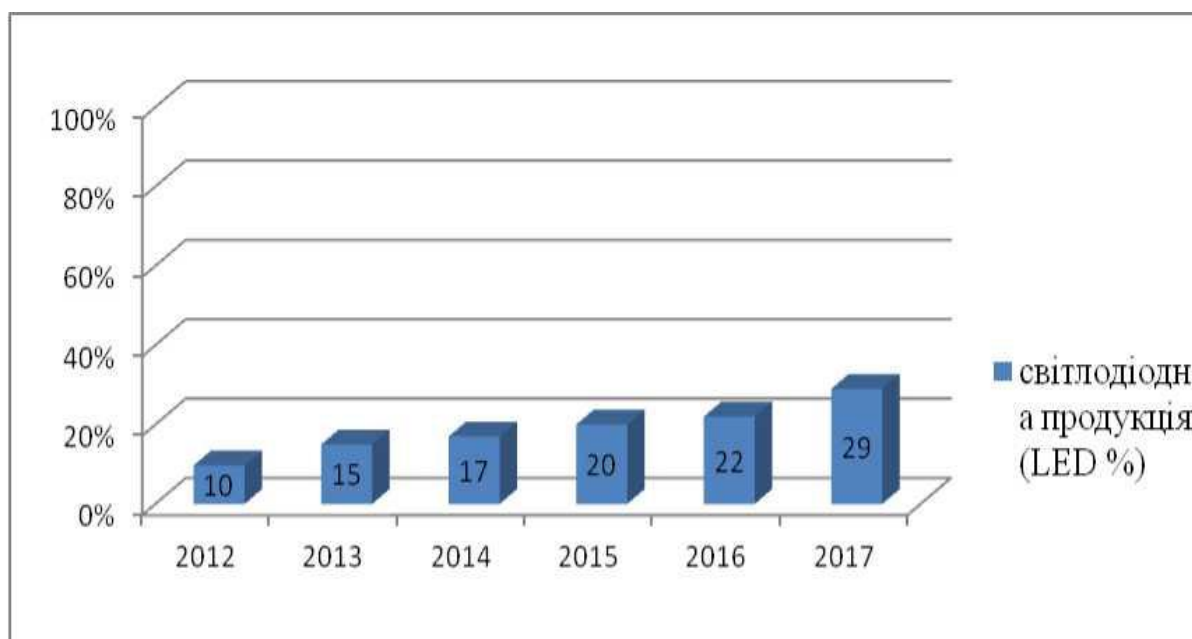


Рисунок 3.4 – Динаміка зростання ринку споживання світлодіодної продукції
(частка ринку)

Джерело: складено автором

Якщо прийняти до уваги, що ТОВ «Шредер» має досить потужний інвестиційний капітал, а також досить потужний рівень управління ним, то можна визначити декілька основних найбільш перспективних напрямів розвитку даного підприємства, що пов'язано із виробництвом:

- вуличних світлодіодних світильників;
- світлодіодних прожекторів для архітектурного та ландшафтного підсвічування, що особливо актуально із запровадженими реформами благоустрою територій;
- світильників для житлово-комунального господарства;
- світлодіодних світильників для освітлення адміністративних будівель, лікарень, навчальних закладів тощо;
- електронної пускорегулюючої апарати (ЕПРА) для побутових і промислових світильників, для світильників вуличного об'єктового, архітектурного та ландшафтного освітлення, а також тепличних приміщень;
- автоматизованої системи управління внутрішнім та зовнішнім освітленням (АСУО).

З урахуванням викладеного, слід зауважити, що основні пріоритети та напрямки розробки інноваційних проектів на підприємстві та розширення обсягів виробництва нової продукції ТОВ «Шредер» зумовлене тенденціями і провідними факторами на цільових ринках відповідних підприємств України та Європи. Тому, для конкурентоздатності підприємства на ринку освітлювальної техніки, йому потрібно займатися розробкою масштабних інвестиційних проектів, обсяг фінансування яких в компанії у 2018 – 2019 рр. потрібно збільшити до 3 млн. дол., за допомогою національних та іноземних інвестицій. Успішна реалізація інвестиційних проектів дозволить ТОВ «Шредер» значно збільшити обсяг виробництва нової високоякісної продукції.

Тому, для того, щоб компанія продовжувала займати провідні місця на своєму ринку, було запропоновано наступні шляхи та напрями інноваційного розвитку ТОВ «Шредер»:

1. Налагодження виробництва світлових приладів на основі світлодіодів, які за оцінкою McKinsey & Company до 2021 року займуть близько 60 % світового світлотехнічного ринку.

В даний час ефективними є лампи-ретрофіти, еквівалентні лампі розжарювання на 60 Вт (використання більш потужних ламп неефективне, надлишок випромінюваної теплової енергії істотно знижує показник світловіддачі лампи). З інноваційним розвитком технологій очікується збільшення потужності ламп-ретрофітів, тому до 2019 року за прогнозами багатьох експертів світлотехнічного ринку лідерами в цьому сегменті стануть лампи, еквівалентні лампі розжарювання на 100 Вт. Важливим напрямком розвитку в даному сегменті світлотехнічного ринку є також лампи LED-tube, що призначаються для прямої заміни лінійних люмінесцентних ламп в широко поширених стельових світлоточках.

В цілому, темпи зростання ринку в сегменті ламп-ретрофітів будуть менше темпів зростання спеціалізованих світлодіодних світильників і, досягнувши певної межі, почнуть поступово знижуватися, що пов'язано із виходом з ладу і заміною традиційних світильників із застарілими лампами.

Спеціалізовані світлодіодні світильники, за прогнозними даними фахівців світлотехнічного ринку, стануть основою світлотехнічного ринку, істотно потіснивши світильники із традиційними джерелами світла (насамперед на лампах розжарювання і ДРЛ). У цьому сегменті в найближчій перспективі будуть розвиватися два напрями: з використанням білого світлодіоду (нанесення люмінофора безпосередньо на світлодіод) і використанням технології винесеного (віддаленого) люмінофора. У межах інноваційної діяльності ТОВ «Шредер» пропонується розвивати обидва напрями.

2. В перспективі розрядні лампи можуть скласти конкуренцію світлодіодам, перш за все завдяки своїй відносній дешевизні, але необхідно зауважити, що технології щодо світлодіодних ламп дешевшають, що вплине і на вартість готової продукції:

- натрієві лампи: ще деякий час будуть незамінні для вуличного освітлення по співвідношенню ціна-якість, але також необхідно звернути увагу на подорожчання вартості електроенергії, що впливає на прийняття рішень щодо заміни світильників і ламп вуличного освітлення;

- металогалогенні лампи: сучасні розробки на міжнародному ринку в цьому сегменті істотно збільшили терміни служби металогалогенових ламп, поки, що їх вартість залишається нижчою по відношенню до світлодіодів;

- індукційні лампи: це лампи, що не мають електродів, нагрівальних елементів, у зв'язку з чим термін їх служби досягає 100 000 годин, мають ряд інших характеристик (низька температура, висока частота мерехтіння);

- плазмові лампи: дана технологія активно розвивається і також стає більш дешевою, з виходом на ринок плазмові лампи спроможні витіснити інші розрядні лампи.

3. Використання автоматизованих систем управління освітленням дозволяють суттєво економити електроенергію і витрати на обслуговування систем всього освітлення. В Україні починає активно розвиватися ринок автоматизованих систем управління освітленням, його потенціал, із урахуванням застарілої бази світлотехнічних приладів, величезний. ТОВ

«Шредер» має досить потужний потенціал у цього напрямку виробництва, оскільки вже зараз компанією запропоновані інноваційні розробки, які за ефективністю відповідають провідним міжнародним аналогам, а за ціною значно дешевші, також підприємство може здійснювати обслуговування та контроль за запропонованими системами та обладнанням, що є привабливим для споживачів продукції. Тому одним із основних пріоритетних напрямів інноваційного розвитку ТОВ «Шредер» є налагодження виробництва автоматизованих систем управління зовнішнім та внутрішнім освітленням (АСУО). Автоматизована система управління зовнішнім та внутрішнім освітленням призначена для здійснення управління внутрішньою або зовнішньою освітлювальною системою в автоматичному (за графіками) або ручному режимі та виведення інформації про стан системи на центральний диспетчерський пункт та збереження даної інформації. Автоматизована система управління зовнішнім та внутрішнім освітленням дозволяє зекономити електроенергію (від 30 % до 60%), а також зменшити витрати на експлуатацію системи освітлення за рахунок таких факторів як:

- економія електроенергії за рахунок високого коефіцієнту корисної дії (більше 95 %);
- додаткова економія електроенергії за рахунок можливості регулювання (зниження) потужності кожного світильника у залежності від зміни природного освітлення;
- економія в обслуговуванні за рахунок дистанційного виявлення несправностей кожного світильника з передачею інформації на диспетчерський пункт.

4. Електронний пускорегулюючий апарат (ЕПРА) з можливістю регулювання потужності, що дає економію в процесі експлуатації від 10 % до 30 % споживання електроенергії. Електронний пускорегулюючий апарат – невід’ємний елемент сучасного світлового приладу. Використання нової елементної бази та схем підвищить ефективність електронного пускорегулюючого апарату. В останні роки спостерігається інтенсивне

розширення номенклатури, асортименту та обсягів виробництва електронних пускорегулюючих апаратів для газорозрядних ламп та світильників, що передбачають їх використання. Це пов'язано із більш високою енергоефективністю сучасних світлових приладів з електронним пускорегулюючим апаратом в порівнянні із традиційними електромагнітними (дросельними) пускорегулюючими апаратами, що застосовувались раніше для цих цілей, які в даний час заборонені для застосування в країнах Євросоюзу з санітарних та ергономічних причин.

5. Елементна база на основі SiC, GaAs, GaN, яка підвищить ефективність електронних складових світлового приладу, зменшить їх розміри.

Розвиток світлотехніки в світі спрямований на підвищення енергоефективності освітлювальних приладів за рахунок створення і застосування енергозберігаючих світлотехнічних виробів – ламп (натрієвих, плазмових, метало-галогенних, індукційних, компактних люмінесцентних, світло-випромінюючих діодів та ін.), електронних пристроїв різного призначення, світлових приладів і автоматизованих систем керування освітлювальними зовнішніми та внутрішніми установками.

Тому ТОВ «Шредер» зацікавлене у нарощенні науково-технічного потенціалу свого підприємства, а також вдосконаленні технологічної бази за підтримки держави з використанням можливостей, що може дати співробітництво з авангардними українськими та зарубіжними фірмами та інвесторами.

До основних напрямів розвитку підприємства можна віднести і розвиток освітньо - наукової та інноваційної інфраструктури [5, с. 15]. Так, потенційні можливості ТОВ «Шредер» мають вагоме значення для реалізації інноваційних проектів щодо енергоефективної світлотехніки. Високий ступінь конкурентоздатності підприємства порівняно із іншими аналогічними інфраструктурними об'єктами забезпечується його перевагами на національному та світовому ринках.

У цьому напрямку на підприємства перспективними інноваційними розробками займається ряд лабораторій, діяльність яких буде орієнтована на стратегічні інтереси підприємства і включена до ланцюга доданої вартості на підприємстві.

Слід зазначити те, що на ТОВ «Шредер» діє спеціальна навчальна науково-дослідна міні-лабораторія з комп'ютерних інформаційно-вимірювальних і управляючих систем та новітніх технологій.

Основні напрями діяльності даної лабораторії наступні:

- здійснення прикладних НДДКР в галузі розроблення інформаційно-вимірювальних і управляючих новітніх систем для промислового та науково-дослідного устаткування;

- підготовка на базі сучасного обладнання та підвищення кваліфікації фахівців та кадрів вищої кваліфікації для промислових підприємств;

- надання консультаційних послуг в галузі застосування сучасних апаратних і програмних засобів, що використовуються в сфері автоматизації промислових об'єктів, у тому числі світлотехнічних;

- використання науково-дослідної бази лабораторії для освоєння нових освітніх технологій та освітньо - наукової діяльності.

Достатньо перспективна для впровадження на ТОВ «Шредер» виглядає нещодавно створена групою компаній «Шредер» програма «правильне освітлення», суть якої полягає у використанні освітлювальних пристроїв нового покоління світло-випромінюючих діодів для освітлення. Дана програма зобов'язує виконання чотирьох нерозривних зобов'язань (див. рис. 3.5), а саме:

1. Розробка новітніх потужних фотометричних приладів, які забезпечують більш високі технічні характеристики СІД. ТОВ «Шредер» вдосконалила два дизайні фотометричних пристрої, що є ефективними та універсальними, а також відповідають вимогам будь-якого типу освітлювальних приладів при застосуванні в умовах вуличного освітлення, і разом з цим – відповідають критерію досягнення максимального результату від технологічного рішення.



Рисунок 3.5 – Програма «правильне освітлення»

Джерело: складено автором

2. Зниження енергоспоживання. Використання порівняльних досліджень та індивідуальний підхід до кожного проекту, компанія ТОВ «Шредер» надає підтримку у розрахунку можливої економії відносно виробничих витрат і викиду CO₂. Дана економія у подальшому має тенденцію до зростання за умов поєднання із інтелектуальною електронною системою.

3. Пропозиція щодо надійних рішень. Групою компаній «Шредер» було розроблено систему температурного управління, а також посилено герметичність для того, щоб гарантувати більш тривалий термін служби СІД.

4. Розробка перспективної інноваційної технології, яка буде спроможна гарантувати, що освітлювальні пристрої будуть здатні адаптуватися до майбутнього технологічного прогресу щодо СІД.

3.3 Обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення процесу управління зовнішньоекономічної політики підприємства

На даному етапі функціонування підприємства умови визначення пріоритетних напрямів щодо розвитку системи управління зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Шредер» в цілому характеризуються такими факторами:

- регіональний (відповідність галузі інноваційної діяльності підприємства основним сферам спеціалізації регіону, цілі та напрямки розвитку яких сформовані в стратегії соціально-економічного розвитку);
- державний (відповідність сфери діяльності ТОВ «Шредер» пріоритетним напрямкам розвитку науки, техніки та технології в Україні. Зазначено «причетність» підприємства науково-технологічним орієнтирам та пріоритетам розвитку країни);
- міжнародний (націленість діяльності ТОВ «Шредер» та спрямування програми його розвитку на послідовний перехід від рішення задачі максимального заміщення імпорту світлотехніки вітчизняною продукцією до усунення її інноваційного відставання від світових аналогів та виходу на міжнародний ринок світлотехніки за рахунок інноваційно-спрямованого виробництва та конкурентоспроможної продукції на світлотехнічному ринку).

Якщо враховувати ситуацію, яка склалася навколо підприємства у теперішній час, то треба виокремити такі основні категорії відносно вибору пріоритетних напрямків інноваційного розвитку ТОВ «Шредер» (рис. 3.6):

1. *Сфера досліджень і розробок.* Завдяки аналізу діяльності підприємства з врахуванням досвіду провідних компаній світу у сфері освітлювальних приладів (у тому числі багатьох компаній групи «Шредер»), можна встановити перспективні напрями розвитку ТОВ «Шредер» у сфері досліджень і розробок світлотехнічного ринку, перелік яких поданий у Таблиці 3.2. Тому, для того, щоб підвищити ефективність виробництва, технологічний рівень та взагалі якість продукції ТОВ «Шредер», було запропоновано такі головні напрями

підтримки щодо здійснення робіт та інноваційних проектів у сфері досліджень та розробок, які, на нашу думку, слід реалізувати в майбутній перспективі на підприємстві.



Рисунок 3.6 – Пріоритетні напрями інноваційного розвитку ТОВ «Шредер»

Джерело: складено автором

Більшість основних робіт та інноваційних проектів, які пропонується здійснити на ТОВ «Шредер», носять прикладний характер. Вони спрямовані на підвищення технологічного рівня та підвищення ефективності виробництва, а також якості продукції ТОВ «Шредер». Результати цих робіт та інноваційних проектів призначені для технологічної модернізації, вирішення завдання заміщення імпорту світлотехніки та забезпечення конкурентоздатності ТОВ «Шредер» та його продукції на світлотехнічному світовому ринку.

Необхідно зазначити, що пріоритетним напрямом інноваційної діяльності підприємства є міжнародна науково-технічна кооперація [77, с. 18]. Серед головних заходів та напрямів розвитку міжнародної науково-технічної кооперації ТОВ «Шредер» необхідно зазначити розвиток підсистеми організаційно-технічної підтримки науково-технічних інноваційних проектів,

яка повинна, забезпечувати відповідні умови щодо розробки та реалізації найважливіших інноваційних проектів.

Таблиця 3.2 – Основні роботи та інноваційні проекти у сфері досліджень і розробок, які пропонується реалізувати на ТОВ «Шредер»

Пріоритетні напрямки	Основні роботи та інноваційні проекти у сфері досліджень і розробок, які пропонується реалізувати на підприємстві
Розробка і синтез нових матеріалів для виробництва джерел світла та світлових приладів.	1. Розробка технологій виробництва напівпровідникових приладів на основі нових високоефективних матеріалів (діоди, ІРЕТ – транзистори, діодні та гібридні модулі, надпотужні тиристори); 2. Розробка технології і створення виробництва теплопровідних виробів з металоматричних композиційних матеріалів для приладів силової електроніки і перетворювальної техніки.
Підготовка до запуску виробництва світлодіодних світильників по технології віддаленого люмінофора	1. Комплекс досліджень і розробки, результати яких необхідні для створення у ТОВ «Шредер» виробництва світловипромінюючих діодів і світлових приладів на їх основі, включаючи: <ul style="list-style-type: none"> • розробку пристрою живлення світлодіодного світильника з терміном служби не менше 50 тис. годин; • дослідження характеристик люмінофорів світлодіодів з метою вибору оптимальних складів люмінофорів для світлодіодів різної кольоровості.
Підготовка до запуску виробництва нових світлових приладів і ЕПРА	1. Розробка конкурентоспроможних, імпортозамінюючих електронних пускорегулювальних апаратів (ЕПРА) для газорозрядних ламп високого тиску; 2. Розробка програмного продукту для розрахунку конструкцій відбивачів світильників з газорозрядними лампами високого тиску; 3. Розробка спеціальних пускорегулювальних апаратів для енергоефективних світильників; 4. Розробка світильників і ЕПРА з використанням високоефективних енергоекономічних ламп.

Джерело: складено автором

З метою активізації розвитку міжнародної науково-технічної кооперації ТОВ «Шредер» необхідно здійснювати спільне фінансування міжнародної виставкової та презентаційної діяльності, а також надавати перевагу та

спрямовувати зусилля на укладання угод з найважливішими найбільш прогресивними на міжнародному світлотехнічному ринку партнерами.

2. *Науково-інноваційна інфраструктура.* Вибір найбільш пріоритетних напрямів спрямування наукової та інноваційної інфраструктури ТОВ «Шредер» повинен здійснюватися з урахуванням сучасного стану світлотехнічного ринку та підприємства, а також потреб у модернізації та розвитку науково-інноваційної інфраструктури, що відповідають цілям та завданням, які містяться у програмі розвитку ТОВ «Шредер».

У даній ситуації пріоритети розвитку наукової та інноваційної інфраструктури підприємства мають визначатися в залежності від ефективного використання вже наявних об'єктів науково-інноваційної інфраструктури, обґрунтованості їх набору і потенціалу поточним і перспективним потребам, а також масштабу та складності завдань, що повинні бути вирішені в результаті її реалізації.

За результатами аналізу та погоджування факторів та обмежень в якості першочергових напрямів та заходів розвитку наукової та інноваційної інфраструктури ТОВ «Шредер» необхідно відзначити наступне:

- розвиток матеріально-технічної бази підприємства, а також розширення сфери його діяльності за рахунок надання таких послуг як: проведення різного виду експериментальних випробувань, підвищення кваліфікації та перепідготовка персоналу підприємства. Це, у свою чергу, дозволить ТОВ «Шредер» проводити масштабні інноваційні світлотехнічні дослідження, розширити участь у міжнародних проектах та інноваційних програмах, а також отримувати позитивні результати, комерціалізація яких спроможна забезпечити вирішення різноманітних завдань підприємства, пов'язаних із імпортозаміщенням продукції на світлотехнічному ринку та виробництвом конкурентоздатної продукції на світовому ринку;

- спільно із вітчизняними партнерами підприємства:

- 1) створити інжиніринговий центр щодо волоконної оптики (виробництво волоконних світловодів на ТОВ «Шредер»);

2) створити Центр енергозберігаючої світлотехніки (ЦЕС) для проведення досліджень та інноваційних розробок в галузі дослідження джерел світла, який включатиме власну випробувальну базу та сертифікаційний центр, що дасть можливість проводити випробування і сертифікувати всіх видів існуючих джерел світла, а також різноманітних світлових приладів та виробів;

3) створити Центр нанотехнологій і наноматеріалів для розробки та впровадження новітніх технологій (проведення дослідно-конструкторських і дослідно-технологічних робіт) [1, с. 401].

3. *Науково-технічна інтеграція підприємства в зовнішньоекономічний простір.* Напрямок вибору шляхів і заходів з розвитку міжнародної науково-технічної кооперації, пріоритетних для ТОВ «Шредер», в цілому визначається:

- відставанням світлотехнічного ринку України від світового рівня в сфері енергоефективної світлотехніки;

- спрямованістю міжнародної науково-технічної кооперації на досягнення вагомих позитивних зрушень у вирішенні завдання імпортозаміщення для основних різновидів світлотехнічної продукції;

- наявністю у ТОВ «Шредер» мережі міжнародних партнерів, форм та механізмів взаємодії, а також кооперації з ними.

Наведені фактори свідчать про необхідність для реалізації цієї програми підтримки і подальшого розвитку зазначених форм і механізмів участі підприємства в міжнародному науково-технічному співробітництві, а також обґрунтованого вибору його пріоритетів.

Відносно розвитку науково-технічної кооперації ТОВ «Шредер», то тут можна знайти ряд пріоритетних напрямів, виконання яких буде відбуватися за рахунок реалізації певних заходів, а саме:

- проведення у таких країнах як Бельгія, Австрія, Німеччина науково-технічних стажувань для робітників ТОВ «Шредер»;

- спільні прикладні дослідження ТОВ «Шредер» з міжнародними науковими центрами та університетами у сфері енергозбереження за умов оптимізації зовнішнього освітлення за використанням економічних

світлодіодних світлових приладів;

- створення спільного дослідного центру з компаніями групи «Шредер» для дослідження світлодіодів та світлодіодних приладів, що має сприяти удосконаленню та здешевленню технології виготовлення світлодіодів та світлодіодних світильників та приладів, а також розробку інноваційних видів світлодіодів.

Для більш швидкого та якісного просування виробленої продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках слід посилити проведення регіональних, локальних та транснаціональних рекламних кампаній. Найбільш популярною є реклама підприємства на телебаченні та в пресі.

Планування рекламної діяльності необхідне для проведення ефективної рекламної кампанії. Оскільки ТОВ «Шредер» потрібно підняти реалізацію по асортиментних групах, затвердити своє становище, то без рекламної підтримки тут не обійтись.

Розробимо рекламну кампанію для ТОВ «Шредер» на основі таких етапів:

1. Цілі реклами:

- формування іміджу фірми (інформативна реклама);
- інформування про товари фірми (інформативна реклама).

2. Визначення рекламного бюджету ТОВ «Шредер».

3. Визначення цільової аудиторії і розроблення концепції товару.

При виборі медіа-каналу, за допомогою якого рекламне звернення має доноситись до цільової аудиторії необхідно врахувати певні особливості рекламованого товару і фірми, а також ретельно зважити переваги і недоліки всіх можливих засобів розповсюдження реклами (табл. 3.3.).

Виходячи з потреби систематичного рекламування товарів та послуг ТОВ «Шредер» на ринку України, складається графік проведення масової рекламної кампанії у різнопрофільних медійних засобах який наведений у таблиці 3.4

Таблиця 3.3 – Характеристики основних медіа-каналів

Засоби розповсюдження реклами	Переваги	Недоліки
Газети	оперативність; гнучкість; багаточисельність аудиторії; низька вартість одного контакту	короткотривалість існування; низька якість відтворення; незначна аудиторія «вторинних читачів»; розміщення поруч з рекламою конкурентів
Журнали	висока якість відтворення; довготривалість існування; велика кількість «вторинних читачів»; достовірність; престижність; висока вибірковість	тривалий часовий розрив між купівлею місця і появою реклами; сусідство з рекламою конкурентів; відносно висока вартість.
Телебачення	ширина охоплення; багаточисельна аудиторія; поєднання зображення, звуку і руху; високий ступінь притягання уваги; сильний емоційний вплив	висока абсолютна вартість; перевантаженість рекламою; швидкоплинність рекламного контакту; слабка вибірковість аудиторії
Радіо	масовість аудиторії; відносно низька вартість одного рекламного контакту	обмеженість звукового представлення; невисокий ступінь залучення уваги
«Дірект мейл»	висока вибірковість аудиторії; гнучкість; особистісний характер; відсутність реклами конкурентів	відносно висока вартість одного контакту
Друкована реклама	висока якість відтворення; значна тривалість контакту (календарі); відсутність реклами конкурентів	низька вибірковість аудиторії; неможливість контакту із віддаленими аудиторіями
Зовнішня реклама	висока частота повторних контактів; гнучкість; помірна вартість	відсутність вибіркості аудиторії; обмеження творчого характеру
Реклама на місці продажу	стимулює «імпульсивну» покупку; гнучкість; помірна вартість	вимагає додаткових знань і навичок у справі оформлення вітрин і прилавків
Сувенірна реклама	сувеніри мають самостійну цінність; велика тривалість дії; здатність досягнути прихильності отримувача	дуже обмежені площі для розміщення звернення; високі витрати на один контакт; творчі обмеження
Реклама у Інтернеті	вибірковість аудиторії; гнучкість; розширення географії	висока ціна; потребує сучасних засобів зв'язку; обмежена кількість адресатів

Джерело: складено автором

Таблиця 3.4 – Графік рекламної кампанії ТОВ «Шредер»

Засоби реклами	Календарні числа місяця																													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Радіо																														
ТБ																														
ТБ																														
Радіо																														
ПР акції																														
ПР акції																														
Газети																														
Газети																														
ПР акції																														
Газети																														
Газети																														

Джерело: складено автором на основі розрахунків Digital Star

При його складанні враховувалися види використаної реклами, її періодичності, конкретні засоби масової інформації. Графік рекламної кампанії складається на весь період її проведення з таким розрахунком, щоб щоденно на шпальтах газет, часописів, по радіо, телебаченню мала місце реклама фірми.

3.4 Прогнозування тенденцій змін економічної ефективності управління зовнішньоекономічною політикою підприємства за умов запровадження розроблених заходів

На початковому етапі розрахунку прогнозування тенденцій змін управління економічної ефективності зовнішньоекономічною політикою підприємства розглянемо економічну ефективність запровадження інноваційної складової.

Методика оптимального планування за критерієм мінімуму затрат чи максимуму результатів є найвищою формою економічного обґрунтування

визнається. Її використання вказує на одночасне економічне обґрунтування заходів проектування.

Тобто, кінцевий перспективний результат впровадження і використання намічених заходів – це економічний ефект, який приймає форму чистого прибутку та повинен оправдати (окупити) ті витрати капітального характеру, що будуть потрібні в ході реалізації програми удосконалення.

ТОВ «Шредер» понесе додаткові витрати в розрізі інноваційної складової на проведення заходів щодо удосконалення підприємства. У таблиці 3.5 наведено розрахунок необхідних коштів.

Таблиця 3.5 – Розрахунок прогнозованих витрат на розробку та проведення основних заходів щодо удосконалення підприємства (інноваційна складова)

Найменування заходів	Кількість, заходи.	Ціна за од., грн	Сума, грн
Зарубіжна виставкова та презентаційна діяльність	2 рази/рік	35000	70000
Підвищення кваліфікації та перепідготовка персоналу	5 чол./рік	6400	32000
Технічні випробування інноваційних розробок	1 раз/рік	80000	80000
Проведення науково-технічних стажувань	3 чол./рік	15000	45000
Разом:			227000

Джерело: складено автором

Загальна вартість впровадження заходів складе 227 тис. грн, що і буде становити основу визначення ефективності.

Емпірична формула економічного ефекту буде мати наступний вигляд:

$$\mathcal{E} = a_1 * x_1 + a_2 * x_2 + a_3 * x_3, \quad (3.1)$$

де:

a_i – середня вартість щорічного вкладу (здійснюваного заходу), являє собою суто експертну оцінку;

x_i – кількість можливих заходів.

Реалізація цих заходів може дати приріст економічного ефекту:

- як мінімум (песимістичний сценарій) на 2%;
- як максимум (оптимістичний сценарій) на 5%.

Якщо в 2017 році підприємство мало прибуток у розмірі 3037 тис. грн, то це означає:

- у першому випадку – $\Pi_{\text{п}} = 3037 * 0,02 = 60,74$ тис. грн;
- в другому випадку – $\Pi_{\text{о}} = 3037 * 0,05 = 151,85$ тис. грн.

Такий варіант розвитку подій підтверджує ефективність пропозицій удосконалення як у першому – при песимістичному, так і в другому випадку при оптимістичному сценарії, де $\Pi > 0$.

Індекс прибутковості для песимістичного і оптимістичного прогнозів:

$$E_{\text{п}} = \frac{\Pi_{\text{п}}}{K} \geq 10\%; \quad (3.2)$$

$$E_{\text{п}} = 60,74 / 227 = 0,27 * 100\% = 27\% - \text{більше } 10\%$$

$$E_{\text{о}} = \frac{\Pi_{\text{о}}}{K} \geq 20\%; \quad (3.3)$$

$$E_{\text{о}} = 151,85 / 227 = 0,67 * 100\% = 67\% - \text{більше } 20\%$$

Обчислимо індекс прибутковості за 5 років із врахуванням ставки дисконту:

$$E_{\text{ін}} = \frac{\Pi_{\text{п,пр}}}{K} \geq 1; \quad (3.4)$$

Якщо $E_{\text{ін}} > 1$, тоді є зміст у впровадженні запропонованих заходів.

Для того, щоб знайти індекс прибутковості $E_{\text{ін}}$ за 5 років, потрібно $\Pi_{\text{п}}$ привести (дисконтувати); для цього помножимо $\Pi_{\text{п}}$ на коефіцієнт приведення $k_{\text{пр}}$:

$$k_{\text{пр}} = \frac{(1 - (1 + E_{\text{о}})^{-t})}{E_{\text{о}}}; \quad (3.5)$$

$$k_{\text{пр}} = (1 - (1 + 0,1^{-5}) / 0,1 = 1 - 0,62 / 0,1 = 3,8;$$

де :

$E_d = 10\%$ – ставка дисконту;

$t=5$ – років.

$$П_{пр} = П_{п} * k_{пр}, \quad (3.6)$$

$$П_{пр} = 60,74 * 3,8 = 230,812 \text{ тис. грн}$$

Отже: $E_{пр} = 230,812 / 227 = 1,02$ – приведений економічний ефект більше одиниці (це при песимістичному варіанті).

При оптимістичному варіанті дорівнюватиме:

$$П_{пр} * k_{пр} = 151,85 * 3,8 = 577,03 \text{ тис. грн}$$

$$E_{пр} = 577,03 / 227 = 2,54 \text{ – більше одиниці.}$$

Отже, відмічаємо, аналізуючи отримані дані, що песимістичний та оптимістичний варіанти можуть бути прийняті до уваги і впровадження, оскільки індекс прибутковості більший за одиницю в обох випадках.

Наступним етапом проведемо розрахунок ефективності рекламних кампаній ТОВ «Шредер» на зовнішніх ринках.

Основою для аналізу економічної ефективності результатів рекламної кампанії служать статистичні та бухгалтерські дані про зростання товарообігу. Завдяки цим даним можна досліджувати економічну ефективність одного рекламного засобу, рекламної кампанії та всієї рекламної діяльності фірми в цілому.

Вимірювання економічної ефективності рекламної кампанії представляє собою складний процес тому, що, як правило, такі заходи не дають повного моментального ефекту.

Крім того, зростання товарообігу нерідко обумовлюється іншими (не рекламними) чинниками. Наприклад, зміною купівельної спроможності споживача через зростання цін. Тому отримати абсолютно точні дані про економічну ефективність заходів щодо вдосконалення фірмового стилю практично неможливо. Існує можливість розрахувати економічний ефект тільки приблизно.

Далі наведемо планові та прогнозовані витрати підприємства ТОВ

«Шредер» на рекламу на 2014–2019 роки (див. табл. 3.6).

Таблиця 3.6 – Планові витрати підприємства ТОВ «Шредер» на рекламу на 2014-2019 роки, тис. грн.

№ п/п	Показники	2014	2015	2016	2017	2018 прогноз	2019 прогноз
1.	Витрати на рекламу	1110	1198	1271	1327	1407,5	1479,9
2.	Витрати на рекламу на зовнішніх ринках	738	799	846	918	972	1031

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, рекламний бюджет ТОВ «Шредер» у 2014 році складав 1110 тис. грн., у 2015– 1198 тис. грн., у 2016 році – 1271 тис. грн., у 2017 році – 1327 тис. грн. Розрахунковий прогнозний бюджет у 2018 році буде 1407,5 тис. грн. і, відповідно у 2019 році – 1479,9 тис. грн.

Рекламний бюджет ТОВ «Шредер» на зовнішніх ринках у 2014 році – 738 тис. грн., у 2015 році с – 799 тис. грн., у 2016 році – 846 тис. грн., у 2017 році – 918 тис. грн. і, відповідно прогнозований, у 2018 році – 972 тис. грн. та 1031 тис. грн. у 2019 році. (рис. 3.7).



Рисунок 3.7 – Витрати підприємства ТОВ «Шредер» на рекламу у 2014-2019 роках, тис. грн.

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Зробимо прогноз відповідно до бюджету реклами, прогнозованого доходу на зовнішньому ринку та додаткового доходу від рекламної діяльності та її рентабельність на зовнішніх ринках, див. табл. 3.7.

Таблиця 3.7 – Розрахунок ефективності планових та прогнозних рекламних заходів підприємства ТОВ «Шредер» на зовнішніх ринках упродовж 2014-2019 років, тис. грн.

№ п/п	Показники	2014	2015	2016	2017	2018 прогноз	2019 прогноз
1.	Дохід підприємства на зовнішньому ринку	10034	10967	11045	11854	12360	12913
2.	Витрати на рекламу на зовнішніх ринках	738	799	846	918	972	1031
3.	Прибуток, отриманий в результаті рекламування товару	22,14	28,764	32,148	35,802	41,796	47,323
4.	Рентабельність реклами, %	3,0	3,6	3,8	3,9	4,3	4,59
5.	Економічний ефект рекламування	313,0	375,0	391,0	418,0	457	490,1
6.	Додатковий товарооборот	272	291	314	337	358	379,8

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Залежність між доходністю на зовнішньому ринку та відповідними витратами ТОВ «Шредер» на рекламу на 2014–2019 роках зображено на рис. 3.8.

Отже, за рахунок рекламування продукції підприємства на зовнішньому ринку підприємству у межах власної зовнішньоекономічної політики вдасться підвищити власний дохід із 10034 тис. грн. у 2014 році до 12360 тис. грн. у 2018 році та 12913 тис. грн. у 2019 році.

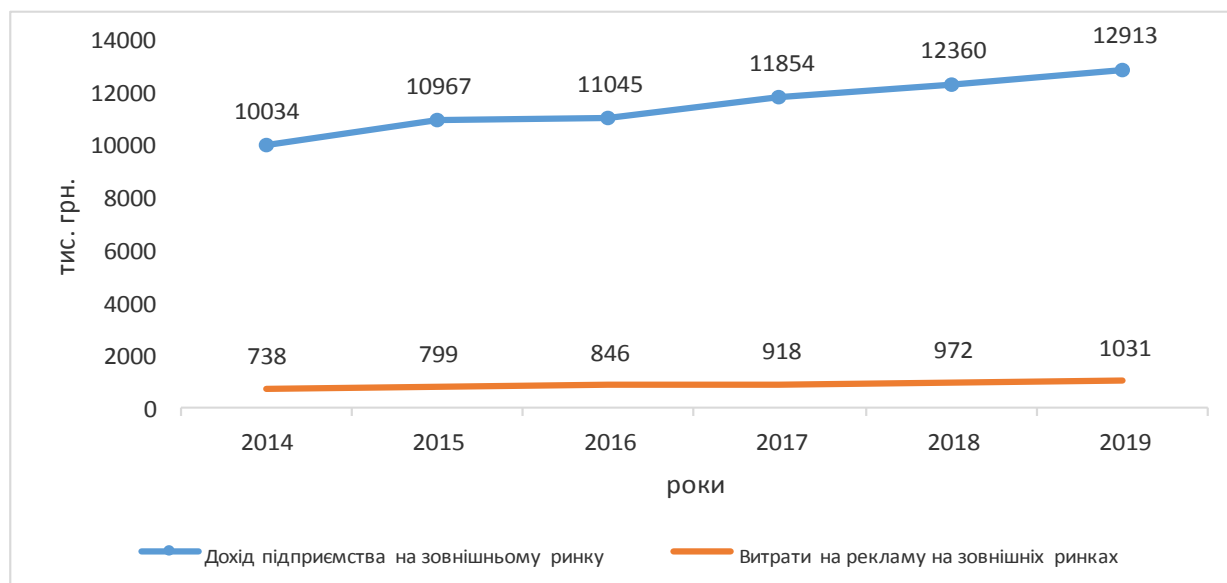


Рисунок 3.8 – Залежність між доходністю на зовнішньому ринку та відповідними витратами ТОВ «Шредер» на рекламу на 2014–2019 роках, тис. грн.

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Загальна рентабельність реклами підприємства на зовнішніх ринках зростає із 3,0% у 2014 році до 4,59% у 2019 році.

Розглянемо безпосередньо економічну ефективність запропонованих заходів на зміни у зовнішньоекономічній політиці ТОВ «Шредер» (таблиця 3.8).

З таблиці 3.8 отримуємо наступну інформацію, що в результаті впровадження запропонованих заходів стосовно покращення науково-інноваційної складової та проведення рекламних компаній, на підприємстві прогнозується зміна статті «Інші операційні витрати» з 17663 тис. грн до 18786 тис. грн.

Для більш детального відображення ситуації стосовно змін конкретних статей балансу на прогнозний 2018 рік проведемо відповідні розрахунки, результати яких відображені у таблиці 3.9.

Таблиця 3.8 – Елементи операційних витрат ТОВ «Шредер»

Назва статті	Значення показника (2017 р.). тис. грн.	Зміна показника через запровадження інноваційної складової, тис. грн.	Зміна показника через запровадження рекламних заходів, тис. грн.	Прогнозні значення показника (2018 р.). тис. грн.
Матеріальні затрати	40190			40190
Витрати на оплату праці	9513			9513
Відрахування на соціальні заходи	2114			2114
Амортизація	3001			3001
Інші операційні витрати	17663	277,0	846	18786
Разом	72481			73604

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Таблиця 3.9 – Зміна фінансових результатів підприємства після впровадження рекомендованих зовнішньоекономічною політикою заходів, тис. грн.

Стаття	2017 рік	Зміна показника			2018 рік песимістичний	Зміни до 2017 р.	2018 рік оптимістичний	Зміни до 2017 р.
		Інноваційна складова		Реклама				
		песимістичний 2%	оптимістичний 5%					
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	57755	1155	2888	1315	60225	2470	61958	4203
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	47540	951	2377	1079	49570	2030	50996	3456

Закінчення таблиці 3.9

Валовий: прибуток/ збиток	10215	204	511	236	10655	440	10962	747
Інші операційні доходи	13163				13163	0	13163	0
Адміністративні витрати	9049				9049	0	9049	0
Витрати на збут	4897	98	245	846	5841	944	5988	1091
Інші операційні витрати	14567	227	227		14794	227	14794	227
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток/ збиток	-5135	103	257	117	-4916	219	-4762	373
Інші фінансові доходи	1431				1431	0	1431	0
Фінансовий результат до оподаткування:	-15928	319	796	362	-15248	680	-14770	1158

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Аналізуючи отримані результати можна зробити висновок, що прибуток ТОВ «Шредер» після впровадження запропонованих заходів на покращення науково-інноваційної складової та проведення рекламних кампаній матиме тенденцію до зростання.

Запропоновано здійснити оцінку показників рентабельності для більш точного розуміння результату. Для цього зіставимо аналізовані раніше коефіцієнти рентабельності активів, рентабельності власного капіталу та рентабельності діяльності за 2017 рік з тими-самими показниками на прогнозний 2018 рік.

Результати розрахунків зведемо у таблицю 3.10. Дані таблиці 3.10 свідчать про те, що, коефіцієнти рентабельності значно покращилися, внаслідок нових змін. Так, найбільше зростання спостерігається у коефіцієнта рентабельності власного капіталу, що характеризує підвищення ефективності вкладання коштів до даного підприємства.

Таблиця 3.10 – Порівняльна таблиця показників рентабельності ТОВ «Шредер» після впровадження заходів

Назва показника	Формула	2017 рік	2018 рік
Коефіцієнт рентабельності активів	чистий прибуток/середньорічну вартість активів	-0,13	-0,12
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	чистий прибуток/власний капітал	-1,21	-1,14
Коефіцієнт рентабельності діяльності	прибуток від реалізації/ витрати на виробництво продукції	-0,23	-0,19

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Таким чином, для успішної діяльності на зовнішніх ринках підприємству необхідно не лише виготовляти товар, але й робите усе можливе для забезпечення ефективності зовнішньоекономічних операцій.

Оцінюючи перспективи та шляхи удосконалення системи управління зовнішньоекономічною політикою ТОВ «Шредер» сформульовано наступні висновки:

1. ТОВ «Шредер» має провести попереднє маркетингове дослідження для виявлення нових ринкових можливостей за допомогою своїх іноземних партнерів (інвестиційні потоки із закордону, зокрема Бельгії). Також, доцільним було б розроблення довгострокової інноваційної стратегії з орієнтацією на зовнішні ринки. Плани відносно інноваційної та маркетингової стратегій, запропоновані в роботі, покликані привести підприємство до успіху, а саме до захоплення значної частки ринку і до запланованого прибутку. Визначено цільові ринки, на яких ТОВ «Шредер» потрібно працювати, а також напрями впровадження інноваційної діяльності на підприємстві.

Крім цього, перспективним напрямком розвитку ТОВ «Шредер» є перехід на засноване на принципах екологічності виробництво. Використання екологічних видів транспорту, електронний документообіг, економія електрики, благодійні відео-конференції, все це – кроки, які створюють великий ефект при регулярному застосуванні.

2. Для покращення управління зовнішньоекономічною політикою та обрання найбільш пріоритетних напрямків розвитку ТОВ «Шредер» потрібно реалізувати ряд заходів, які спрямовані на розвиток сфери досліджень і розробок, сфери науково-інноваційної інфраструктури та науково-технічної кооперації ТОВ «Шредер», що дасть можливість отримати наступні результати:

- лідерство світлотехніки за результатами інноваційної діяльності в Україні;
- розробка нових видів продукції світлотехнічного ринку, що відповідають міжнародному рівню, а в окремих випадках – не мають світових аналогів;
- розробка та використання сучасних технологій, які допускають реалізувати виробництво нових типів продукції;
- збільшення числа новітніх технологій, що відповідають світовому рівню;
- створення дослідних зразків енергозберігаючих екологічно чистих джерел світла, інноваційних світлових приладів та новітніх світлотехнічних технологій.

3. Загальна вартість впровадження інноваційних заходів складе 227 тис. грн., що і буде становити основу визначення ефективності. Аналізуючи отримані результати, зазначаємо, що запропоновані заходи можуть бути прийняті керівництвом до уваги, тому що їх ефективність є незаперечною; індекс прибутковості в цьому випадку більший за одиницю.

4. Досліджуючи рекламу як джерело інформації для споживачів, запропоновано засіб формування рекламної стратегії, за якої оптимальний обсяг реклами для споживача досягається у разі рівності граничної корисності реклами для нього його граничним витратам на отримання рекламної інформації. Застосування поданих рекомендацій керівниками департаментів маркетингу та реклами сприятиме більш точній кількісній оцінці ефектів при різних обсягах реклами, врахуванню не лише результатів реклами, але і вартості їх досягнення, формуванню чіткої загальноприйнятої міри для

порівняння як різних рекламних кампаній, так і реклами з інвестиціями інших типів.

Висновки до III розділу

У результаті аналізу напрямів удосконалення управління зовнішньоекономічною політикою ТОВ «Шредер» з метою підвищення його ефективності сформульовано наступні висновки.

Визначено, що зовнішньоекономічна політика держави має два основні напрямки:

- а) протекціонізм у якості захисту національної економіки від іноземної конкуренції;
- б) вільна торгівля – зняття різноманітних обмежень на шляху продажу іноземних товарів у країні.

Доведено, що основна мета державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності – це захист інтересів вітчизняних виробничих підприємств та національного підприємництва, який держава реалізує за допомогою різних засобів і методів.

Розглянуто, що вплив держави на зовнішньоекономічні зв'язки підприємства виражається у забезпеченні загальних політичних й організаційно-технічних умов зовнішньоекономічного обміну. Тобто мова йдеться про дипломатичні та торгово-політичні засоби впливу: систему міжнародних договорів та угод за різними аспектами економічних відносин, односторонні акції, які спрямовано на дискримінаційні заходи проти тих або інших держав.

Сформульовано, що структурно-логічна модель організаційного механізму управління зовнішньоекономічною політикою складається із послідовності таких зовнішньоекономічних заходів, які включають наступні елементи:

- визначення макро- та мікроекономічних умов здійснення

зовнішньоекономічної діяльності;

- розробку стратегії виходу підприємства на міжнародні ринки;
- аналіз потенціалу зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- розробку напрямків здійснення зовнішньоекономічної політики;
- реалізацію обраних зовнішньоекономічних шляхів розвитку;
- оцінку ефективності зовнішньоекономічної діяльності;
- регулювання якості реалізації визначених зовнішньоекономічних шляхів розвитку;
- прийняття ефективних управлінських та організаційних рішень у рамках зовнішньоекономічної політики з усунення негативних наслідків з метою підвищення прибутковості зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Досліджено, що на даному етапі функціонування підприємства вибір пріоритетних напрямків системи зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Шредер» у сфері розвитку характеризується в цілому такими факторами:

- регіональний (відповідність галузі інноваційної діяльності підприємства основним сферам спеціалізації регіону, цілі та напрямки розвитку яких сформовані в стратегії соціально-економічного розвитку);
- державний (відповідність сфери діяльності ТОВ «Шредер» пріоритетним напрямкам розвитку науки, техніки та технології в Україні. Зазначено «причетність» підприємства науково-технологічним орієнтирам та пріоритетам розвитку країни);
- міжнародний (спрямованість підприємства та програм його розвитку на послідовний перехід від рішення задачі заміщення вітчизняною продукцією імпорту світлотехніки до усунення її відставання від світового рівня та виходу на світові ринки світлотехніки вітчизняного виробництва).

Таким чином, для покращення управління зовнішньоекономічною політикою та обрання найбільш пріоритетних напрямків розвитку ТОВ «Шредер» потрібно реалізувати ряд заходів, які спрямовані на розвиток сфери досліджень і розробок, функціонування сфери науково-інноваційної інфраструктури та науково-технічної інтеграції підприємства, які дадуть

можливість отримати наступні результати:

- лідерство світлотехніки за результатами інноваційної діяльності в Україні;
- розробка нових видів та зразків продукції світлотехніки, які відповідатимуть світовому рівню, а в окремих випадках – не мають світових аналогів;
- розробка та використання сучасних технологій, які допускають реалізувати виробництво нових типів продукції;
- збільшення числа новітніх технологій, які відповідають світовому рівню.
- створення дослідних зразків екологічно чистих енергозберігаючих джерел світла, світлових приладів та нових технологій.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У роботі розроблено рекомендації щодо вдосконалення управління зовнішньоекономічною політикою на базі визначених стратегічних напрямків та функціонування господарської діяльності ТОВ «Шредер» та сформовано модель розвитку підприємства.

Зовнішньоекономічну діяльність можливо впроваджувати лише після укладання нових контрактів та зазначенням вимог підприємства. Розвиток підприємства імовірний після проведення процесів реструктуризації та реорганізації.

1. Проведене дослідження дало можливість розкрити сутність, принципи та особливості управління зовнішньоекономічною політикою на підприємствах. Встановлено, що зовнішньоекономічна політика представляє собою складну систему, що слід аналізувати, враховуючи такі зовнішньоекономічні зв'язки як торгівля, надання фінансових, виробничих, інвестиційних та інших послуг. Обґрунтовано конкретні принципи планування зовнішньоекономічної політики підприємства. Проведено систематизацію суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в залежності від рівня економічних відносин.

2. Досліджено підходи до оцінювання ефективності управління зовнішньоекономічною політикою на підприємстві, до яких відносяться: аналіз зовнішньоекономічних зв'язків підприємства, спрямованих на дослідження результатів фінансової та виробничо-підприємницької діяльності підприємств, а також аналіз господарської діяльності підприємств.

3. Проведено загальну організаційно-економічну характеристику досліджуваного підприємства «ТОВ Шредер». Після проведення аналізу діяльності ТОВ «Шредер», можна підсумувати, що дане підприємство займає достатньо міцні позиції на ринку вітчизняної світлотехніки, зокрема у галузі зовнішнього освітлення. ТОВ «Шредер» пропонує своїм споживачам різноманітний асортимент продукції з широким набором характеристик та різною комплектацією в межах однієї марки. Якщо взяти до уваги діапазон

основних показників господарської діяльності ТОВ «Шредер», то можна підсумовуючи сформулювати такий узагальнюючий висновок: ТОВ «Шредер», функціонує доволі успішно, але деякі показники мають недостатні значення чи просто негативно розвивалися протягом певного періоду.

4. Аналіз фінансово-економічного стану «ТОВ Шредер» дає можливість зазначити, що коефіцієнт рентабельності основної діяльності ТОВ «Шредер» протягом аналізованого періоду має мінливий характер та тенденцію до значного зниження, а саме в 2015 р. – 0,05, 2016 р. – - 0,09, 2017 р. – - 0,23. І це є зрозумілим оскільки в 2016 та 2017 роках підприємство не отримало прибутку. Виявлено, що коефіцієнт фінансової стійкості з кожним роком знижувався. У 2017 році він становив 0,13 при нормативному значенні 1,00, що означає що підприємство на кінець 2017 року є фінансово нестійким і потребує вживання негайних заходів для виходу з кризового становища. Таким чином, після проведення повного аналізу фінансового стану ТОВ «Шредер», ми можемо говорити про те, що на підприємстві спостерігається досить-таки складна ситуація: підприємство не отримує прибутку.

5. Здійснено імітаційне моделювання процесу управління зовнішньоекономічною політикою ТОВ «Шредер». На основі розрахованих показників, згідно обраного економіко-математичного аналізу ТОВ «Шредер» показує позитивну тенденцію до зростання за всіма групами досліджуваних показників за фактичними даними та за прогнозними. Так, рентабельність експорту підприємства ілюструє зростання на 4%.

6. Проаналізовано особливості регулювання зовнішньоекономічною політикою в Україні та її вплив на управління зовнішньоекономічною політикою підприємств. Визначено два основні напрями зовнішньоекономічної політики держави: по-перше, протекціонізм як захист власної економіки від іноземної конкуренції; по-друге, вільна торгівля – зняття різноманітних обмежень на шляху продажу іноземних товарів у країні. Доведено, що основна мета державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності – це захист інтересів вітчизняних виробничих підприємств та національного

підприємництва, який держава реалізує за допомогою різних засобів і методів. З'ясовано, що вплив держави на зовнішньоекономічні зв'язки підприємства – виражається у забезпеченні загальних політичних й організаційно-технічних умов зовнішньоекономічного обміну.

7. Обґрунтовано пропозиції щодо вдосконалення процесу управління зовнішньоекономічної політики ТОВ «Шредер». Для покращення зовнішньої політики та вибору найбільш пріоритетних напрямків розвитку, ТОВ «Шредер» необхідно реалізовувати низьку заходів, які спрямовані на розвиток зовнішньоекономічної діяльності, зокрема на покращення інвестиційного клімату підприємства. Підприємство має намагатися максимально використати незадіяний у процес виробництва технічний потенціал, прагнути вкладати кошти у розвиток та підвищення кваліфікації виробничого персоналу тому, що саме вони головний актив будь-якої організації. Також, було проведено дослідження прихованого потенціалу підприємства; його розкриття можливе тільки при впровадженні ефективного механізму управління всією організацією. Для досягнення нових ринкових позицій необхідно реалізовувати потенціал підприємства на нових сегментах ринку.

8. Проведено оцінку ефективності управління зовнішньоекономічною політикою підприємства ТОВ «Шредер». Визначено, що однією із складових успіху підприємства є чітке визначення пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності щодо розвитку інноваційного процесу та їх узгодження з загальними пріоритетами зовнішньоекономічної політики групи «Шредер», учасником якої є підприємство. А також, важлива роль в управлінні зовнішньоекономічною політикою на підприємстві відводиться плануванню та визначенню ефективної стратегії в контексті забезпечення якості виробництва нової продукції.

9. Виходячи із рівня управління зовнішньоекономічною політикою на підприємстві «ТОВ Шредер», можна зробити висновок про початок в даному товаристві за останні роки так званого технологічного прориву, що дав початок розробці привабливих сучасних універсальних світильників, що забезпечують високий рівень комфорту та гарний настрій. Основний здобуток компанії ТОВ

«Шредер» – LED-світильники, що поєднують в собі приємний естетичний зовнішній вигляд із високими фотометричними показниками, характеризуються малими енерговитратами, мають підвищений термін служби та створюють відчуття комфорту. Також, працівники компанії обладнують досить багато світильників інноваційною системою дистанційного керування, що дозволяє максимально контролювати витрати електроенергії для зниження енерговитрат та з метою збереження навколишнього середовища.

10. Досліджено стратегічну мету зовнішньоекономічної діяльності підприємства, а саме, здійснення розробку поетапного плану дій у аспекті поєднання та подальшого впровадження моделей розвитку зовнішньоекономічної діяльності при існуючому життєвому циклі підприємства. Запропонована модель вимагатиме деяких коректив в залежності від зміни впливу факторів середовища та є логістичною.

11. При розгляді реклами як джерела інформації для споживачів, запропоновано до використання метод формування рекламної стратегії, за яким досягається оптимальний обсяг реклами для споживача у разі рівності граничної корисності реклами для нього його граничним витратам на отримання рекламної інформації. Використання наведених рекомендацій керівниками департаментів маркетингу та реклами спричинить більш точну кількісну оцінку економічного ефекту при різних обсягах реклами, сприяє врахуванню результатів реклами та вартості їх досягнення.

Здійснено прогнозування тенденцій змін економічної ефективності зовнішньоекономічної політики підприємства за умов запровадження розроблених заходів. Загальна вартість впровадження інноваційних заходів складає 227 тис. грн. Ця сума і буде основою визначення ефективності. При аналізі отриманих даних зазначаємо, що комплекс запропонованих заходів може бути прийнятий керівництвом до уваги, тому що їх ефективність є безумовною, індекс прибутковості при цьому більший за одиницю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агєєв Є. Я. Зовнішньоекономічна діяльність: основи, маркетинг, менеджмент, облік, ефективність / Є. Я. Агєєв, В. І Чепінога. – Харків, 2006. – 480 с.
2. Багрова І.В. Міжнародна економічна діяльність України: навчальний посібник / І. В. Багрова, О. О. Гетьман, В. С. Власик. за заг. ред. І. В. Багрової. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2009. – 384 с.
3. Боб Ю. В. Суть і перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні / Боб Ю. В., Недбалюк О. П. URL: <http://intkonf.org/bob-yuv-nedbalvuk-op-sut-i-perspektivi-rozvitku-zovnishnoekonomichnoyi-divalnosti-v-ukravini/>
4. Богач А. Принципи та напрямки аналізу витрат на функціонування логістичних систем / Богач А. // Логістичні системи, – 2011. – № 2. – С.23-26.
5. Бойчик І. М. Економіка підприємства: навчальний посібник / Бойчик І. М. – К.: «Атака», 2017. – 414 с.
6. Борисенко О. Сутність зовнішньоекономічної політики та її вплив на розвиток національного господарства / О. Борисенко // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2011. – № 1. – С. 120-126.
7. Вакульчик О. М. Діагностика зовнішньоекономічної діяльності підприємств / О.М. Вакульчик, О.О. Книшек // Вісник Академії митної служби України. Серія: Економіка. – 2015. – № 2. – С. 91-98. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vamsue_2015_2_15.pdf
8. Вергун В. А. Міжнародний бізнес: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / В. А. Вергун, А. І. Кредісов, С. М. Березовенко, І. С. Голубій, В. П. Мазуренко; наук.ред. В. А. Вергун. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2007. – 500 с.
9. Вівчар О. І. Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств / О. Вівчар // Галицький економічний вісник. – 2016. – №. 2. – С. 24-30.

10. Вівчар О. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Вівчар О. – 2015. – URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/290/2/GEV_2015_No2-O_Shepherd-Key_aspects_of_improving_the_efficiency__24.pdf.

11. Віднійчук-Вірван Л. А. Міжнародний бізнес: українська бізнес-енциклопедія / Л. А. Віднійчук-Вірван, Н.В. Вірван. – Чернівці : «Наші книги», 2008. – 376 с.

12. Вічевич А. М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / Вічевич А. М. – Львів: «Афіна», 2014. – 140 с.

13. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. пос. Круш П.В., Тульчинська С.О., Тульчинський Р.В. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 206 с.

14. Вороніна А.В., Розвиток зовнішньоекономічної діяльності України / А.В. Вороніна, К.М. Ніколаєва // Молодий вчений. – 2015 . – № 1 (16) . – с. 66-69.

15. Воронкова А. Е. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект: монографія / Воронкова А. Е., Калюжна Н. Г., Оленко В. І. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 512 с.

16. Воронкова О. Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. Пособие / О. Н. Воронкова, Е.Л. Пузакова. – М. : «Экономист», 2007. – 495 с.

17. Гаркуша О. О. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств / О. О. Гаркуша // Автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. URL: <http://masters.donntu.edu.ua/2003/fem/garkusha/diss/index.htm>

18. Гармонизация законодательства Украины и международная интеграция: внешнеэкономическая деятельность: сб. науч. тр. / НАН Украины; Институт экономико-правовых исследований / отв. ред. В.К. Мамутов. – Донецк: «Юго-Восток», Лтд, 2007. – 378 с.

19. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством / В. Г. Герасимчук. – К.: КНЕУ, 2010. – 392 с.
20. Гіл, Чарлз В.П. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку // Пер. з англ. – К.: Вид-во «Основи», 2001. – 856 с.
21. Гофман Н. Ф. Основи зовнішньоекономічної діяльності / Н. Ф. Гофман, Г. А. Маховікова. – СПб: «Питер», 2011. – 208 с.
22. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: 3-тє видання / О. П. Гребельник. – К.: «Центр учбової літератури», 2008. – 432 с.
23. Гринишин Г. М. Методика аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Г. М. Гринишин // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2014. – Вип. 1 (28). – С.63-73.
24. Грущинська Н. М. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств України в умовах становлення процесів митного регулювання України / Н. М. Грущинська // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 7 (49). – С. 38-45.
25. Дахно І.І. Зовнішньоекономічний менеджмент / Дахно І.І. навч. посіб. – К.: «ЦУЛ», 2012. – 568 с.
26. Дем'янченко А. Г. Оцінка ефективності організаційної структури експортної діяльності підприємства / А. Г. Дем'янченко. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8773/1/17.pdf>
27. Дем'янченко А. Г. Формування моделі комплексного аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / А. Г. Дем'янченко // «Економіка, фінанси, право» – 2015. – №2. – С. 22-28.
28. Дідківській М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібник / М. І. Дідківській. – К.: «Знання», 2006. – 462 с.
29. Дудчак В.І Митна справа: навч. посібник / В. І. Дудчак, О. В. Мартинюк. – К.: КНЕУ, 2002. – 310 с.
30. Дятлова В.В. Механізми розвитку і безпеки економіки та суспільства : монографія / В.В. Дятлова, Л.В. Батченко, О.Г. Ткаченко та ін. – Харків : вид-во НТМТ, 2015. – С. 172-182.

31. Економіка підприємства. Книга 1. [підручник для сту. вищих навч. закладів]; за заг. ред. П.В. Круша, К.В. Шелехова. – К.: ДП «НВЦ «Пріоритети»», 2014. – 676 с.

32. Економіка підприємства: Навчальний посібник / За заг. ред. П.В. Круша, В.І. Подвігіної, Б.М. Сердюка. – 2-ге вид. – К.: Ельга-Н, КНТ, 2009. – 780 с. (розд. 15, С. 523-555).

33. Ефремов В. В. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / В. В. Ефремов // Ніжинський держ. ун-т ім. М. Гоголя. – Ніжин : Видавництво НДУ ім. М. Гоголя, 2006. – 80 с.

34. Завьялов П. Проблемы международной конкурентоспособности товаропроизводителей и пути их решения / П. Завьялов // Маркетинг. – 2008. – № 10. – С. 45-49.

35. Загородній А. Г. Зовнішньоекономічна діяльність: Термінологічний словник // А. Г. Загородній Г. Л. Вознюк. – К.: «Кондор», 2007. – 168 с.

36. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р., № 959-ХІІ // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991. – № 29, ст. 377 (остання редакція від 03.01.2017 р., на підставі 1724-19)

37. Закон України «Про Митний тариф України» від 01.01.2013р., № 2371-ІІІ // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2014. – № 20-21, ст.740 (остання редакція від 01.01.2017, на підставі 1791-19)

38. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23.09.94 р. N 187/94-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1994. N 40 – ст.364 (остання редакція від 03.01.2017, на підставі 1724-19)

39. Закон України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в галузі зовнішньоекономічної діяльності» від 23.12.1998 р. № 351-14 // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999 – N 5-6, ст.44 (остання редакція від 15.10.2014, на підставі 1669-18)

40. Захаров К. В. Логістика, ефективність і ризики зовнішньоекономічних операцій: 2-е вид., доп. / Захаров К. В., Бочарніков В. П., Липовский В. В., Захаров А. К., Циганок А. В. – К.: «Ельга», «Ніка-Центр», 2014. – 260 с.

41. Зеркалов Д. В. Внешнеэкономическая деятельность: энциклопедический словарь / Д. В. Зеркалов. – К. : «Дакор»; КНТ, 2008. – 544 с.
42. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник для ВУЗів / за ред. д. е. н. проф. І.В. Багрової. – Дніпропетровськ: ДДФЕІ, 2012. – 585 с.
43. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посібник / Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С. та ін. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: «Центр навчальної літератури», 2014. – 608 с.
44. Карпенко М.О. Удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства / М.О. Карпенко, О.В. Захарченко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури, 2010. – № 26. – URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/486/473>.
45. Кизим М. О. Якість життя населення і зовнішньоекономічна діяльність підприємств: монографія / М. О. Кизим, В. А. Зінченко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 184 с.
46. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / О.А. Кириченко, Є.Г. Базовкін, С.А. Єрохін, С.М. Лаптев, О.М. Литвак. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 518 с.
47. Книшек О. О. Взаємозв'язок прийомів і сфер внутрішнього та зовнішнього контролю зовнішньоекономічної діяльності підприємств / О. О. Книшек, К. С. Костюченко // Вісник Академії митної служби України. – 2012. – № 1. – С. 87–99.
48. Ковтун Е.О. Шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємств / Е.О.,\ Ковтун, Д.В. Дронов. URL: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64169.doc.htm
49. Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. та доп. / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, І. Ю. Сіваченко та ін. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2016. – 792 с.
50. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник / В. В. Козик, Л. А. Папкова, Н. Б. Даниленко. – 7-ме вид., стер. – К. : «Знання», 2008. – 406 с.

51. Кравченко В. Л. Внешнеэкономическая деятельность: организация, управление, прогнозирование / В. Л. Кравченко, Ю. В. Макогон. – Донецк: «Донеччина», 2015. – 496 с.

52. Крилова Н. В. Міжнародна торгівля: навч. посіб. / Н. В. Крилова. – К. : «Знання», 2008. – 365 с.

53. Липов В. В. Практикум для самостійної роботи студентів з навчальної дисципліни «Міжнародні економічні відносини»: тести, практичні та ситуаційні завдання: навч. - практ. посібник / В. В. Липов / Харківський національний економічний ун-т – Х.: Вид. ХНЕУ, 2008. – 193 с.

54. Лисиця Н. Р. Міжнародний бізнес: теорія і практика: монографія / Н. Р. Лисиця, Я. О. Полякова, Л. В. Базалієва, Л. І. Піддубна, Ю. О. Семікоп. – Х.: ХНЕУ, 2008. – 140 с.

55. Луценко В. О. Розробка заходів підвищення ефективності експортних операцій промислового підприємства / Луценко В. О. // Автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – URL: <http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2002/fem/lutsenko/diss.html>

56. Макогон Ю. В. Управление международной конкурентоспособностью предприятий (организаций) / Ю. В. Макогон, Ю. А. Гохберг, О. Б. Чернега. – Донецк: ДонНУ, 2013. – 278 с.

57. Машталір Я. П. Формування механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівного підприємства / Я. П. Машталір // Вісник Хмельницького національного університету. «Економічні науки». – 2008. – № 5. – С. 54-57.

58. Машталір Я.П. Конкурентні переваги як основний критерій виходу підприємства на зовнішній ринок / Я. П. Машталір // Економіка: проблеми теорії та практики. Дніпропетровськ. – 2016. – №218. Т. II. – С. 475-482.

59. Международная торговля. 2-е издание, переработанное и дополненное. В. П. Трухачев, И. Н. Лякишева, В. Л. Ерохин, К.: ЦУЛ, 2008 – 346 с.

60. Мельник Л. Г. Економіка та інформація: Економіка інформації та інформаційна в економіці: енциклопедичний словник / Л. Г. Мельник. – Суми:

ВТД «Університетська книга», 2015. – 384 с.

61. Мельник Т. М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції: монографія / Т. М. Мельник. – К.: КНТЕУ, 2010. –190 с.

62. Михайлов В. С. Методичні аспекти розрахунків експортних цін суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України / В. С. Михайлов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – №5(36). – С. 68-72.

63. Міжнародний менеджмент: навчальний посібник / за редакцією проф. І. О. Піддубного. – [2-е видання]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2016. – 252 с.

64. Національна економіка : підручник / за ред. П.В. Круша. – К. : Каравела, 2018. – 536 с.

65. Несторишен І. В. Досвід впровадження системи контролю імпорту та експорту (ICS/ECS) в ЄС / І. В. Несторишен, І. Г. Бережнюк, В. В. Булана // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. «Економічні науки». – 2015. – № 27. – С. 12-21.

66. Несторишен І. В. Інструментарій та методи системного аналізу в контексті розробки методики поглибленого аналізу зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / І. В. Несторишен, В. А. Туржанський, Г. С. Воскобійник // Електронне наукове видання «Глобальні та національні проблеми економіки». – 2016. – Випуск № 10. – С. 148-153.

67. Новикова М. В. Міжнародна торгівля: конспект лекцій / М. В. Новикова, О. П. Стасюк. Національний авіаційний ун-т. – К.: НАУ, 2007. – 144 с.

68. Новицький В. С. Міжнародна економічна діяльність України: підручник / В. С. Новицький. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.

69. Організаційно-управлінські механізми розвитку підприємницької діяльності національного господарства: Монографія / О.А. Гавриш, П.В. Круш, Л.Є. Довгань та ін.. – К.: НТУУ «КПІ», 2009. – 368 с.

70. Організація виробництва: Підручник / За заг. ред. П.В. Круша, В.І. Подвігіної, В.О. Гулевич. – К.: Каравела, 2010. – 536 с.

71. Основи міжнародної торгівлі: навчальний посібник / за ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвинової; 2-ге вид., перероб. та доп. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2005. – 656 с.
72. Офіційний сайт Digital Star URL: <http://leosvit.com/inf/about>
73. Офіційний сайт ТОВ «Шредер» URL: <http://www.schreder.com/uk-ua>
74. Пазуха М. Д. Зовнішньоекономічна діяльність (загальні положення): Навчально-методичний посібник / М. Д. Пазуха. – К.: «Центр учбової літератури», 2008. – 230 с.
75. Пазуха М. Д. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посіб. / Українська академія бізнесу та підприємництва / М. Д. Пазуха. – К.: «ЦУЛ», 2010. – 270 с.
76. Передрій О. С. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / О. С. Передрій. – 4-е вид., перероб. і доп. – К.: «Знання», 2008. – 264 с.
77. Петрович Й. М. Економіка виробничого підприємництва / Й. М. Петрович. – К.: «Знання», 2015. – 462 с.
78. Підприємництво та проблеми сталого розвитку економіки України: Монографія / за заг. ред. П.В. Круша. – К.: НТУУ «КПІ», 2008. – 397 с.
79. Планування, організування та мотивування зовнішньоекономічної діяльності. Навчальний посібник / О. Є. Кузьмін, А. О. Босак, Р. З. Дарміць. Львів: Видавництво «Львівська політехніка», 2009. – 324 с.
80. Пономарьов О. С. Світова торгівля в системі міжнародних економічних відносин: текст лекцій з курсу «Міжнародні економічні відносини» / Національний технічний ун-т «Харківський політехнічний ін-т». – Х.: НТУ «ХПІ», 2008. – 35 с.
81. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник. / Е.Ф. Прокушев. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2008. – 498 с.
82. Прокушев Є. Ф. Зовнішньоекономічна діяльність / Є. Ф. Прокушев. – М.: ІОЦ «Маркетинг», 2010. – 208 с.
83. Проскурніна Н. В. Обґрунтування системи підконтрольних показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Н. В. Проскурніна // «Управління розвитком». – 2011. – № 5 (102). – С. 187-189.

84. Романчиков В. Л., Романенко Л. О. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. Л. Романчиков, Л. О. Романенко. – К.: «Центр учбової літератури», 2008. – 256 с.

85. Рубан І. В. Обґрунтування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства на засадах збалансованої системи показників / І. В. Рубан. - URL: <http://www.rusnauka.com> / 9. EISN 2007 / Economics / 21328.doc.htm

86. Руденко Л. В. Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції: підручник. / Л. В. Руденко. – К.: «ЦУЛ», 2003. – 616 с.

87. Румянцев А. П. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник // А. П. Румянцев, А. Л. Башинська, І. М. Корнілова, Ю. О. Коваленко. – К.: «Центр навчальної літератури», 2004. – 376 с.

88. Сисоєва Т. П. Формування та розвиток зовнішньоекономічної діяльності регіонів України в умовах глобалізації (на прикладі Київської області): дис. канд. наук: 08.00.05 / Сисоєва Тетяна Петрівна. – К., 2008. – 232 с.

89. Скоропад І. С., Герасименко С. І. Ефективність маркетингових заходів у системі зовнішньоторговельних зв'язків / І. С. Скоропад, С. І. Герасименко // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2013. – №469. – С. 498-502.

90. Степаненко О. І. Особливості аналізу та оцінки виконання договірних зобов'язань за експортними операціями / О. І. Степаненко // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – №195, Том І. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2014. – С. 68 - 74.

91. Страхування зовнішньоекономічних операцій. Навчальний посібник / А. С. Завербний, Н. Л. Іващук, Н. В. Завербна. Львів: Видавництво «Львівська політехніка», 2010. – 160 с.

92. Теслюк Н. П. Стратегії підприємства по досягненню конкурентних переваг / Н. П. Теслюк // «Економіка, фінанси, право». – 2015. – № 11. – с. 17-20.

93. Технологія зовнішньоекономічних операцій і міжнародні інформаційні системи. Навчальний посібник / А. О. Босак, О. Ю. Григор'єв, Р. Д. Бала. Львів: Видавництво «Львівська політехніка», 2009. – 180 с.

94. Ткаченко О. Особливості формування системи державного управління зовнішньоекономічною діяльністю в умовах розвитку міжнародних інтеграційних процесів / О. Ткаченко, Ю. Сухина // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2011. – № 4. – С. 168–175.

95. Тюріна Н. М. Основи зовнішньоекономічної діяльності: [навч. посібник] / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 408 с.

96. Управління та регулювання як чинники розвитку підприємств національного господарства : монографія / П. В. Круш, О. П. Кавтиш, Т. П. Ткаченко та ін. ; за заг. ред. П. В. Круша. – К. : НТУУ «КПІ», 2014. – 404 с

97. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: теорія: підручник для студ. екон. спец. вищих навч. закл. / А. С. Філіпенко. – К. : Либідь, 2008. – 408 с.

98. Хойер В., Как делать бизнес в Европе, М., 1992. – 324 с.

99. Черевань В. П. Міжнародна економічна діяльність: Навчальний посібник / В. П. Черевань, А. П. Румянцева, Л. Ф. Романенко. – К.: Видавничий дім «Слово», 2003. – 280 с.

100. Юшина С. І. Визначення зовнішньоторговельної діяльності в українському законодавстві / С. І. Юшина // Часопис Київського університету права. – 2011. – № 4. – С. 197-200.

101. Яковлев А. И. Усовершенствование методов определения эффективности внешнеэкономической деятельности / А. И. Яковлев // «Финансы Украины». – 2008. – №9. – С. 28-34

ДОДАТКИ

**Результати економіко-логічного аналізу нормативної бази
з регулювання ТОВ «ШРЕДЕР»**

№ п/п	Назва Закону, нормативного акту, Інструкції, Положення, МСА, МСБО, МСФЗ, П(С)БО (з вихідними даними)	Стислий зміст та ступінь використання в процесі обліку, контролю та аналізу досліджуваних об'єктів
1.	Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993р. № 3125-XII (із змінами та доповненнями)	Визначає правові засади здійснення аудиторської діяльності в Україні і спрямований на створення системи незалежного фінансового контролю з метою захисту інтересів власників
2.	Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV (із змінами та доповненнями)	Визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні
3.	Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV(із змінами та доповненнями)	Визначає поняття і види господарських товариств, правила їх створення, діяльності, а також права і обов'язки їх учасників та засновників.
4.	Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV(із змінами та доповненнями)	Визначає поняття і види господарських товариств, правила їх створення, діяльності, а також права і обов'язки їх учасників та засновників.
5.	Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991р. № 1576-XII (із змінами та доповненнями)	Цей Закон визначає поняття і види господарських товариств, правила їх створення, діяльності, а також права і обов'язки їх учасників та засновників.
6.	Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань» від 15.05.2003р. № 755-IV (із змінами та доповненнями)	Цей Закон регулює відносини, що виникають у сфері державної реєстрації юридичних осіб, їхньої символіки (у випадках, передбачених законом), громадських формувань, що не мають статусу юридичної особи, та фізичних осіб - підприємців.
7	Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-XII, від 16.04.1991 р., із змінами і доповненнями від 01.01.2016 р., підстава 905-19 // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 29.	В законі наголос робиться на розкритті основних економічних категорій, які стосуються зовнішньоекономічної діяльності, та на питанні регулювання зовнішньоекономічної діяльності (особливо ролі державних органів в цьому процесі). Крім того, розкрито питання безпосередніх стосунків України з іншими державами та міжнародними міжурядовими організаціями, щодо захисту прав і інтересів держави та інших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України, щодо відповідальності у зовнішньоекономічній діяльності.

Додаток Б**Баланс (Звіт про фінансовий стан)**

А К Т И В	Код рядка	2015 р.	2016 р.	2017 р.
I. Необоротные активы				
Нематериальные активы:	1000	218	192	173
-первоначальная стоимость	1001	567	567	504
-износ	1002	349	375	331
Незавершенные капитальные инвестиции	1005	78	3434	645
Основные средства:	1010	8455	12322	27999
-первоначальная стоимость	1011	21372	26003	43427
-износ	1012	12917	13681	15428
Долгосрочные финансовые инвестиции:				
-по методу участия				
в капитале других предприятий	1030			
-другие финансовые инвестиции	1035			
Долгосрочная дебиторская задолженность	1040			
Отсроченные налоговые активы	1045		542	3296
Другие необоротные активы	1090			
Всего по разделу I	1095	8751	16490	32113
II. Оборотные активы				
Запасы	1100	13059	18469	45266
Производственные запасы	1101	12380	17093	44090
Незавершенное строительство	1102	24		
Готовая продукция	1103	655	1375	1175
Товары	1104		1	1
Текущие биологические активы	1110			
Векселя полученные	1120			
Дебиторская задолженность за продукцию, товары, работы, услуги	1125	5883	13214	11486
Дебиторская задолженность по расчетам:				
-по выданным авансам	1130		601	601
-с бюджетом	1135	6478	4079	4968
-по начисленным доходам	1140			
-по внутренним расчетам	1145			

Продовження додатку Б

Другая текущая дебиторская задолженность	1155	193	131	550
Текущие финансовые инвестиции	1160			
Денежные средства и их эквиваленты	1165		22	1272
Расходы будущих периодов	1170	299	234	1796
Другие оборотные активы	1190	56	58	137
Всего по разделу II	1195	25968	36808	66076
III. Необоротные активы, удерживаемые для продажи, и группы выбытия	1200			
БАЛАНС	1300	34719	53298	98189
П А С И В	Код рядка	2015 р.	2016 р.	2017 р.
I. Собственный капитал				
Зарегистрированный капитал	1400	10231	10231	10231
Дополнительный капитал	1410			
Резервный капитал	1415		559	559
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1420	11176	8757	-3762
Неоплаченный капитал	1425			
Изъятый капитал	1430			
Всего по разделу I	1495	27351	23414	10894
II. Долгосрочные обязательства и обеспечения				
Отсроченные налоговые обязательства	1500			
Долгосрочные кредиты банков	1510			
Прочие долгосрочные обязательства	1515		11540	24417
Долгосрочные обеспечения	1520			
Целевое финансирование	1525			
Всего по разделу II	1595		11540	24417
III. Текущие обязательства и обеспечения				
Краткосрочные кредиты банков	1600	44	2303	17290
Векселя выданные	1605	4237	6730	19891
Текущие обязательства по расчетам:				
-по долгосрочным обязательствам	1610		4425	16783

Продовження додатку Б

-за товары, работы, услуги	1615	4237	6730	19891
-с бюджетом	1620	55	3	5
-по страхованию	1625	104		
-по оплате труда	1630	288	10	1
-по полученным авансам	1635	297	127	741
-с участниками	1640			
-по внутренним расчетам	1645			
Текущие обеспечения	1660		426	577
Доходы будущих периодов	1665			
Прочие текущие обязательства	1690	2343	4320	7590
Всего по разделу III	1695	7368	18344	62878
IV. Обязательства, связанные с необоротными активами, удерживаемыми для продажи, и группами выбытия	1700			
БАЛАНС	1900	34719	53298	98189
Название показателя		2015 р.	2016 р.	2017 р.
Чистый доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	2000	62333	43872	57755
Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг)	2050	42697	30388	47540
Валовая:				
-прибыль	2090	19636	13484	10215
-убыток	2095			
Другие операционные доходы	2120	2164	6242	13163
Административные расходы	2130	9767	8781	9049
Затраты на сбыт	2150	5384	4073	4897
Другие операционные затраты	2180	2288	6282	14567
Финансовый результат от операционной деятельности:				
-прибыль	2190	4361	590	
-убыток	2195			5135
Доход от участия в капитале	2200			
Другие финансовые доходы	2220		55	1431
Другие доходы	2240	459	1565	13558
Финансовые расходы	2250	210	522	2772
Потери от участия в капитале	2255			
Другие расходы	2270	547	6168	23010

Продовження додатку Б

Финансовый результат до налогообложения:				
-прибыль	2290	4063		
-убыток	2295		4480	15928
Расходы (доход) по налогу на прибыль	2300	-1004	542	2754
Чистый финансовый результат:				
-прибыль	2350	3059		
-убыток	2355		3938	13174
Название показателя		2015 р.	2016 р.	2017 р.
Материальные затраты	2500	33496	25311	40190
Затраты на оплату труда	2505	8679	8427	9513
Отчисления на социальные нужды	2510	2603	2433	2114
Амортизация	2515	1491	2054	3001
Другие операционные затраты	2520	9947	10367	17663
Всего	2550	56216	48592	72481

Продукція ТОВ «ШРЕДЕР»

Вуличні світильники:

Амбар 3

Світильник вуличного освітлення з системою Sealsafe® під лампи потужністю до 150 Вт (Амбар 2) та 400 Вт (Амбар 3).

Гама світильників Амбар виділяється з-поміж інших компактністю і зменшеною вагою світильників. Конструкція Амбара спроектована з тим, щоб зберегти природні ресурси та полегшити роботи по монтажу світильників.

Переваги

Компактність Sealsafe® IP 66 Висока фотометрична ефективність Високоякісні конструкційні матеріали — алюміній та скло IP66 на весь світильник Вінцеве та консольне кріплення

В основу конструкції Амбара покладена мініатюризація світильника при оптимізації його функцій. Ступінь захисту — IP66 на весь світильник. Корпус та кришка відлиті з високоякісного алюмінієвого сплаву. Оптичний блок складається з полірованого і анодованого відбивача глибокої витяжки та випуклого скляного розсіювача (як опція, плоский скляний розсіювач). Електричні компоненти змонтовано на знімну панель з оцинкованої сталі. Гармонійно інтегрований в дизайн світильника, кронштейн кріплення дозволяє вінцеву установку світильника (як опція).

Ступінь захисту оптичного блоку: IP 66 Sealsafe® Ступінь захисту електричної панелі: IP 66 Ударостійкість (скло): IK 08 Аеродинамічний опір (CxS): — Амбар 2: 0,048 м2 — Амбар 3: 0,055 м2 Клас електробезпеки: I Вага (без комплектації): — Амбар 2: 5,3 кг — Амбар 3: 6,2 кг

Світильник відкривається без застосування інструменту за допомогою важеля замка, розташованого спереду кришки світильника. Ця операція забезпечує доступ до електрокомпонентів, змонтованих на знімну панель, і тримача патрону лампи. Доступ до лампи можна отримати поворотом тримача патрону лампи на одну четверту.

Опції

• Фотоелемент • Кронштейн вінцевого кріплення діа 60 мм • Плоский скляний розсіювач • Запобіжний гвинт для антивандального кріплення • Інші кольори RAL та AKZO — під замовлення

Лампи:

Натрієва високого тиску 400 W Металогалогенна 400 W Металогалогенна (з керамічним пальником) 150 W

Світильник ІСЛА



Дизайн та фотометричні конфігурації світильника Ісла роблять його універсальним інструментом для різного типу освітлення. Конструкційні матеріали Ісли - алюміній та скло. Світильник оснащений прямою системою освітлення і комплектується лампами потужністю до 150 Вт.

Світильник Ісла складається з основи та трьох стійок, відлитих з алюмінієвого сплаву і пофарбованих порошковою фарбою. Алюмінієві стійки утримують гартоване захисне скло, що герметично з'єднується з кришкою світильника. Кришка світильника виготовлена з алюмінію методом глибокої витяжки Хімполірований та покритий анодною плівкою відбивач герметично склеєний з захисним склом. Оптичний блок SealSafe® забезпечує ступінь захисту IP 66 незмінно.

ХАРАКТЕРИСТИКИ СВІТИЛЬНИКА

Ступінь захисту оптичного блоку: IP 66 Sealsafe® Ступінь захисту електричної панелі: IP 44 Ударостійкість (скло): IK 08 Номінальна напруга: 230 В Клас електробезпеки: I Вага (без комплектації): 9,5 кг

Колір: сірий AKZO 900 текстурований Інші кольори RAL та AKZO - під замовлення

Світильник АМПЕРА



ДИЗАЙН ЗА ПРИНЦИПОМ QBD (ЯКІСТЬ НА ЕТАПІ ПРОЕКТУВАННЯ)

Світильник АМПЕРА розроблений із використанням системного підходу до оцінки доданої вартості кожного компоненту світильника. Кожна деталь була проаналізована з точки зору корисності, всі непотрібні елементи видалено, в результаті чого отримали максимальну ефективність із дотриманням корпоративних стандартів якості Шредер.

Завдяки надзвичайній ефективності, тривалому терміну служби та мінімальному обслуговуванню, АМПЕРА мінімізує Загальну вартість володіння (TCO).

УНІВЕРСАЛЬНІСТЬ ТА ЕСТЕТИЧНА УЗГОДЖЕНІСТЬ

З габаритних розміри світильника забезпечують максимальну універсальність та естетичну узгодженість інсталяцій світильників в окремій частині міста.

Дороги, вулички, пішохідні зони та велосипедні доріжки можна освітити з використанням одного і того самого дизайну.

LENSOFLEX®2: ЕФЕКТИВНІСТЬ, БЕЗПЕКА ТА КОМФОРТ

Гама світильників АМПЕРА оснащена світлодіодним оптичним блоком 2-го покоління під назвою LensoFlex®2, спеціально спроектованим для освітлення простору, де головним критерієм є комфорт та безпека перебування людей. Система LensoFlex®2 побудована за принципом додавання світлорозподілу. Кожен LED, пов'язаний з конкретною лінзою, генерує певну частку загального світлопотoku світильника. Саме кількість LED визначає рівень інтенсивності світлового потоку.

FUTUREPROOF

АМПЕРА має систему FutureProof. З подальшим розвитком LED-технологій, оптику та блок управління світильника можна замінити на більш сучасні без застосування інструменту.

КОНТРОЛЬ ЗАДНЬОГО СВІТЛОВОГО ПОТОКУ

Як опція, АМПЕРА може комплектуватися Системою контролю заднього світла BLCS. Завдяки додатковій панелі управління всередині корпусу світильника, кількість світла, що розсіюється позаду світильника, зведена до мінімального і обмежує попадання нав'язливого світла на прилеглі будівлі.

БРІКА



БРІКА - МАЛЕНЬКИЙ, ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ТА ГНУЧКИЙ СВІТИЛЬНИК

Масштабованість світильника за розміром забезпечується його штампованим корпусом. Завдяки великій кількості світлодіодів, світильник ідеально підходить для освітлення другорядних доріг, автостоянок, територій навчальних закладів, студентських містечок та периферійного освітлення.

Світильник БРІКА оснащений оптичною системою LensoFlex2® та лінзами 5102. Широкий спектр застосувань та конфігурацій світильника робить його економічно вигідним рішенням впродовж усього життєвого циклу освітлювальної установки.

ОСНОВНІ ПЕРЕВАГИ

- Масштабованість за розміром і потоком світла: від 1778 лм до 4300 лм
 - Зручна альтернатива у вигляді світлодіодного освітлення на заміну люмінесцентним трубчастим лампам потужністю 36 Вт та натрієвим лампам високого тиску потужністю 70 Вт.
 - Ступінь захисту оптичного та електронного блоків: IP66
 - Використання надійних оптичних систем LensoFlex2®
 - Захист від перенапруги 10 кВ
 - Працює при широкому діапазоні температур навколишнього середовища від -20°C до +55°C
 - Економія енергії до 65% у порівнянні зі звичайними джерелами світла
- МАКСИМАЛЬНА ЕКОНОМІЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ**

Світильник БРІКА, оснащений світлодіодами високої потужності, забезпечує різке зниження енергоспоживання. БРІКА пропонує конкурентоспроможну альтернативу світильникам під традиційні джерела світла, такі як, наприклад, люмінесцентні лампи та натрієві лампи високого тиску.

LENDOFLEX2®

Світильники БРІКА обладнані оптичними системами другого покоління LensoFlex2®. Система LensoFlex2® спеціально розроблена для освітлення приміщень, де першочергове значення мають самопочуття та безпека людей.

Система базується на принципі додавання фотометричного розподілу. Кожен світлодіод підключений до лінзи, що генерує повний фотометричний розподіл світильника. Рівень яскравості освітлення визначається, виходячи з кількості застосовуваних світлодіодів у поєднанні зі струмом в контурі привода.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА ГНУЧКІСТЬ

Світильники БРІКА оснащені оптичними системами, що складаються з окремих модулів світлодіодів, завдяки чому отримуємо широкий спектр світлового потоку - до 4300 люмен.

Гнучкість оптики дозволяє адаптувати світлорозподіл до реальних потреб об'єкту освітлення.

КОНСТРУКЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ

Модульний світлодіодний вуличний світильник

- оптичний блок IP66 LEDSafe®
- окремий відсік для панелі управління зі ступенем захисту IP 66
- пофарбований корпус з екструдованого алюмінію
- захисне гартоване скло з автоматично нанесеним силіконовим герметиком
- оснащений з одного боку - торцевою кришкою, з іншого – рамка і дверцята для доступу до панелі управління; обидві деталі відлиті з полікарбонату
- з'ємна електрична панель
- пофарбований алюмінієвий вузол кріплення, відлитий під високим тиском для горизонтального монтажу (Ø 32-42 мм) з кроком нахилу ±10 градусів

- технологія LensoFlex2®, лінзи ПММА з широкою фотометрією для збільшеної відстані між світильниками
- залишковий світловий потік при $T_{q35^{\circ}\text{C}} - 50,000$ годин = 70%, $T_a = 55^{\circ}\text{C}$
- захист від перенапруги 10 кВ (у диференціальному та загальному режимах)
- коефіцієнт потужності $\geq 0,90$, коефіцієнт передачі кольорів ≥ 65 , нейтральне біле світло (4100°K).

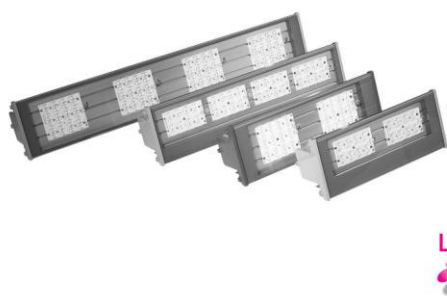
ТИПОВИ КОНАННЯ

БРІКА-8 LED: Модульний світлодіодний вуличний світильник потужністю 19 Вт

БРІКА-16 LED: Модульний світлодіодний вуличний світильник потужністю 27 Вт

БРІКА-24 LED: Модульний світлодіодний вуличний світильник потужністю 42 Вт

Промисловий світильник GL2 компакт



МАКСИМАЛЬНА ЕКОНОМІЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ

В основу розробки гами світильників GL2 Компакт покладено мінімально можливу загальну вартість володіння. Для істотного зменшення споживання електроенергії світлодіодний світильник оснащено різними системами димінгування та елементами системи дистанційного управління.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА ФОТОМЕТРИЧНА ГНУЧКІСТЬ

GL2 Компакт – універсальний інструмент для промислового освітлення та освітлення різних зон тунелю: в'їзду, виїзду та внутрішніх зон. Світлодіодні модулі дозволяють запропонувати світильник в 5-ти габаритних розмірах, які повністю задовольняють вимоги з оптимізації загальної вартості володіння. Правильне світло для правильних інвестицій з правильним енергоспоживанням - не більше і не менше. Світильники GL2 Компакт можна фокусувати на місці установки, що максимізує фотометричні характеристики. Така фотометрична гнучкість забезпечує світлорозподіл, адаптований до реальних потреб конкретного об'єкту та оптимізує схему освітлення для зменшення кількості необхідних приладів.

РОЗУМНЕ ОСВІТЛЕННЯ

Світильники GL2 Компакт можуть комплектуватися елементами системи дистанційного управління. Керування світильниками здійснюється через спеціальний кабель, 0-10 В чи протокол Далі. Система дистанційного управління має кілька ключових переваг: гнучка адресація світильників, повний зв'язок з кожним світильником (зокрема, зворотний зв'язок про стан системи), гнучка програма димінгування та облік споживання електроенергії. Ці функції значно полегшують оперативне управління освітленням і дозволяють адаптувати рівень освітлення до реальних потреб місця і часу, з тим щоб гарантувати безпеку і комфорт у найбільш сталий спосіб.

НАДІЙНЕ, ДОВГОТРИВАЛЕ ТА ЕФЕКТИВНЕ РІШЕННЯ

GL2 Компакт – герметично закритий світильник з IP 66, захищений електролітичним оксидуванням (клас 15), що гарантує тривалий термін служби. Для оптимізації відводу тепла, радіатори інтегровані в корпус світильника. GL2 Компакт може витримувати суворі природні умови з температурою навколишнього середовища від -40°C до $+50^{\circ}\text{C}$. У світильнику GL2 Компакт передбачено швидкий доступ до джерела живлення через з'ємну панель управління.

Прожектор Омністар



МАКСИМАЛЬНА ЕКОНОМІЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ

В основу розробки гами світильників GL2 Компакт покладено мінімально можливу загальну вартість володіння. Для істотного зменшення споживання електроенергії світлодіодний світильник оснащено різними системами димінгування та елементами системи дистанційного управління.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА ФОТОМЕТРИЧНА ГНУЧКІСТЬ

GL2 Компакт – універсальний інструмент для промислового освітлення та освітлення різних зон тунелю: в'їзду, виїзду та внутрішніх зон. Світлодіодні модулі дозволяють запропонувати світильник в 5-ти габаритних розмірах, які повністю задовольняють вимоги з оптимізації загальної вартості володіння. Правильне світло для правильних інвестицій з правильним енергоспоживанням - не більше і не менше. Світильники GL2 Компакт можна фокусувати на місці установки, що максимізує фотометричні характеристики. Така фотометрична гнучкість забезпечує світлорозподіл, адаптований до реальних потреб конкретного об'єкту та оптимізує схему освітлення для зменшення кількості необхідних приладів.

РОЗУМНЕ ОСВІТЛЕННЯ

Світильники GL2 Компакт можуть комплектуватися елементами системи дистанційного управління. Керування світильниками здійснюється через спеціальний кабель, 0-10 В чи протокол Далі. Система дистанційного управління має кілька ключових переваг: гнучка адресація світильників, повний зв'язок з кожним світильником (зокрема, зворотний зв'язок про стан системи), гнучка програма димінгування та облік споживання електроенергії. Ці функції значно полегшують оперативне управління освітленням і дозволяють адаптувати рівень освітлення до реальних потреб місця і часу, з тим щоб гарантувати безпеку і комфорт у найбільш сталий спосіб.

НАДІЙНЕ, ДОВГОТРИВАЛЕ ТА ЕФЕКТИВНЕ РІШЕННЯ

GL2 Компакт – герметично закритий світильник з IP 66, захищений електролітичним оксидуванням (клас 15), що гарантує тривалий термін служби. Для оптимізації відводу тепла, радіатори інтегровані в корпус світильника. GL2 Компакт може витримувати суворі природні умови з температурою навколишнього середовища від -40°C до $+50^{\circ}\text{C}$. У світильнику GL2 Компакт передбачено швидкий доступ до джерела живлення через з'ємну панель управління.